



VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA  
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA EVROPSKÉ INTEGRACE

Investiční pobídky pro nadnárodní společnosti v zemích Evropské unie

Investment Incentives for Transnational Corporations in the European Union Countries

Student : Adéla Rýparová

Vedoucí bakalářské práce: Ing. Eva Kovářová, Ph.D.

Ostrava 2016

VŠB - Technická univerzita Ostrava  
Ekonomická fakulta  
Katedra evropské integrace

## Zadání bakalářské práce

Student:

**Adéla Rýparová**

Studijní program:

B6202 Hospodářská politika a správa

Studijní obor:

6210R004 Eurospráva

Téma:

Investiční pobídky pro nadnárodní společnosti v zemích Evropské unie  
Investment Incentives for Transnational Corporations in the European  
Union Countries

Jazyk vypracování:

čeština

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
  2. Nadnárodní společnosti a jejich aktivity
  3. Možnosti investičních pobídek v zemích EU
  4. Komparace přílivu přímých zahraničních investic do zemí EU
  5. Závěr
- Seznam použité literatury  
Seznam zkratk  
Prohlášení o využití výsledků bakalářské práce  
Seznam příloh  
Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

BLAŽEK, Ladislav a Alena DRÁŠILOVÁ ŠAFROVÁ. *Nadnárodní společnosti v České republice: vývojové trendy, organizace a řízení, kultura a odpovědnost*. Praha: C. H. Beck, 2013. 211 s. ISBN 978-80-7400-478-0.

CIHELKOVÁ, Eva. *Aktuální otázky světové ekonomiky. Proměny a governance*. Praha: Professional Publishing, 2012. 247 s. ISBN 978-80-7431-104-8.

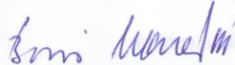
KUNEŠOVÁ, Hana et al. *Světová ekonomika. Nové jevy a perspektivy*. 3. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2014. 406 s. ISBN 978-80-7400-502-2.

Formální náležitosti a rozsah bakalářské práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí bakalářské práce: **Ing. Eva Kovářová, Ph.D.**

Datum zadání: 20.11.2015

Datum odevzdání: 06.05.2016



Ing. Boris Navrátil, CSc.  
vedoucí katedry






prof. Dr. Ing. Dana Dluhošová  
děkanka fakulty

Prohlášení:

Prohlašuji, že jsem celou práci, včetně všech příloh, vypracovala samostatně.

V Ostravě 6. května 2016

  
.....

Adéla Rýparová

Ráda bych velmi poděkovala vedoucí své bakalářské práce Ing. Evě Kovářové, Ph.D. za odborné rady, přínosné připomínky, věnovaný čas a trpělivost v průběhu zpracování této bakalářské práce.

# Obsah

|   |           |
|---|-----------|
| <b>1 Úvod .....</b>   | <b>4</b>  |
| <b>2 Nadnárodní společnosti a jejich aktivity .....</b>   | <b>5</b>  |
| 2.1 Nadnárodní společnosti jako subjekty světové ekonomiky .....  | 5         |
| 2.2 Charakteristika nadnárodních společností .....  | 7         |
| 2.3 Trend nadnárodních společností .....  | 9         |
| 2.4 Činnost nadnárodních společností a jejich ekonomická a politická moc .....  | 12        |
| 2.5 Společenská odpovědnost firem .....   | 13        |
| <b>3 Možnosti investičních pobídek v zemích EU .....</b>  | <b>16</b> |
| 3.1 Přímé zahraniční investice jako forma mezinárodního pohybu kapitálu .....   | 16        |
| 3.2 Investiční pobídky jako nástroj stimulace PZI .....   | 25        |
| 3.3 Investiční pobídky v legislativě Evropské Unie .....  | 26        |
| <b>4 Komparace přílivu přímých zahraničních investic do zemí EU .....</b>   | <b>29</b> |
| 4.1 Příliv PZI do vybraných zemí Evropské unie .....  | 29        |
| 4.2 Atraktivnost vybraných zemí EU pro zahraniční investory podle hodnocení Světové banky .....                             | 30        |
| 4.3 Atraktivnost vybraných zemí z hlediska jejich konkurenceschopnosti .....  | 35        |
| 4.4 Zhodnocení vlivu konkurenceschopnosti ekonomik a jejich podnikatelského prostředí na příliv PZI do vybraných zemí ..... | 38        |
| <b>5 Závěr .....</b>  | <b>45</b> |
| <b>Seznam použité literatury .....</b>  | <b>46</b> |
| <b>Seznam tabulek a grafů .....</b>   | <b>51</b> |
| <b>Seznam příloh .....</b>  | <b>54</b> |
| Příloha č. 1 .....  | 55        |
| Příloha č. 2 .....  | 56        |
| Příloha č. 3 .....  | 57        |
| Příloha č. 4 .....  | 58        |
| Příloha č. 5 .....  | 59        |
| Příloha č. 6 .....  | 60        |
| Příloha č. 7 .....  | 61        |

# 1 Úvod

Tato bakalářská práce se bude věnovat tématu investičních pobídek pro nadnárodní společnosti ve vybraných zemích Evropské unie. Toto téma můžeme řadit k poměrně aktuálním v čím dál více globalizované světové ekonomice, kde trhy jednotlivých zemí jsou mnohem více propojovány než v minulosti a možnosti, jak přilákat bohaté zahraniční investory jsou diskutovány ve většině (ne-li ve všech) zemích světa. Na světovou ekonomiku můžeme pohlížet jako na rychle se vyvíjející sociálně-ekonomický systém obsahující subjekty, které jsou vzájemně propojeny ekonomickými i dalšími vztahy. Jedním ze subjektů světové ekonomiky jsou i nadnárodní společnosti, kterým bude věnován prostor v dalším textu. Dále k subjektům světové ekonomiky řadíme národní státy, integrační seskupení, mezinárodní organizace a další.

Cílem bakalářské práce je popsat a zhodnotit vliv investičních pobídek, přitažlivosti podnikatelského prostředí a konkurenceschopnosti ekonomik vybraných zemí na příliv přímých zahraničních investic.

První kapitolou této práce je úvod. V pořadí druhá kapitola se věnuje charakteristice nadnárodních společností, jejich vymezení a postavení ve světové ekonomice i postupnému vývojovému trendu. Opomenuta není ani jejich činnost, stále rostoucí moc oproti národním státům či v současnosti čím dál více oblíbenější téma společenské odpovědnosti.

Následují, tedy třetí kapitola se věnuje vymezení přímých zahraničních investic, jejich pohybu ve formě mezinárodního kapitálu. Zachyceny budou vývoje přílivů i odlivů přímých zahraničních investic na světové i evropské úrovni.

Závěrečná a v pořadí čtvrtá kapitola hodnotí přitažlivost vybraných zemí evropské unie na základě světové ročenky konkurenceschopnosti (Global Competitiveness Report) a zprávy Doing Business zaměřené na hodnocení podnikatelského prostředí. V závěru poslední kapitoly je přitažlivost vybraných zemí komparována s objemem přílivu přímých zahraničních investic do zvolených zemí za rok 2014.

Velká část grafů a tabulek obsažených v této práci byla vytvořena v programech Pages či Numbers od společnosti Apple a vloženy do práce jako obrázky.



## **2 Nadnárodní společnosti a jejich aktivity**

Světová ekonomika je v současné době stále více globalizována, což s sebou přináší pozitivní vliv v podobě propojenějších trhů a rozsáhlejších možností pro její aktéry. Nadnárodní společnosti si mohou široce vybírat na základě mnoha faktorů, do které země umístí sídlo či výrobu své společnosti. Také jejich počet se za posledních dvacet let narostl na 4násobek.

### **2.1 Nadnárodní společnosti jako subjekty světové ekonomiky**

Světovou ekonomiku můžeme chápat jako komplexní a složitý sociálně-ekonomický systém. Je tvůrce vnějšího prostředí pro subjekty národní, nadnárodní i subnárodní. Důležitou charakteristikou světové ekonomiky je propojenost mezi zmíněnými subjekty. Ekonomické vazby mezi nimi nejsou stálé, mohou být těsnější či naopak volnější. Dohromady tyto ekonomické vazby tvoří systém, který spojuje jednotlivé subjekty světové ekonomiky v jednotný světový celek (Kunešová a kol., 2014).

Vývoj světové ekonomiky se neustále mění a to zejména vlivem vnějších podmínek (např. politických, environmentálních). Od svého zformování v poslední třetině 19. století prošla světová ekonomika čtyřmi etapami vývoje až do současné etapy páté. Vznik světové ekonomiky byl podmíněn vytvořením ekonomicky samostatných států a dále přeměnou společenské dělby práce v mezinárodní dělbu práce. Ta získala celosvětový charakter a stala se tak základem mezinárodních ekonomických vztahů.

Významným faktorem, který ovlivňuje vývoj světové ekonomiky, je proces diferenciací. „Tento proces je výsledkem působení tržního mechanismu, který vytváří a prohlubuje rozdíly v ekonomické úrovni jednotlivých zemí“ uvádí Kunešová a kol. (2014, str. 19). Následkem diferenciačního procesu dochází ke změně struktury světové ekonomiky a mění se i váha jednotlivých zemí. Za hlavní cíl, ke kterému světová ekonomika směřuje, lze považovat zajištění stále se zvyšující úrovně blahobytu obyvatelstva světa. Toho je dosahováno pomocí zdrojů, které jsou k dispozici jen v omezeném množství.

V současné etapě světové ekonomiky, která započala v 90. letech, dochází k prolínání procesů internacionalizace, interdependence a také regionalismu. Vše zastřešuje proces globalizace. Tato etapa je také spojena s několika celosvětovými krizemi, nejprve byla světová ekonomika zasažena asijskou měnovou krizí, kterou se v roce 1999 podařilo překonat

a následně v roce 2007 finanční krizí, která vznikla na amerických finančních a akciových trzích. Od roku 2011 se světová ekonomika pohybuje stále mezi fází oživení ekonomiky a fází stagnace (Kunešová a kol., 2014).

Nadnárodní společnosti jsou jedním ze subjektů světové ekonomiky a v dnešním stále více globalizovaném světě patrně narůstá jejich počet. Především se posiluje jejich pozice ve světové ekonomice a tím výrazně roste jejich vliv. Ten je nejvíce patrný u interakce s národními státy. Dalšími subjekty světové ekonomiky jsou národní státy s původní právní subjektivitou, které jsou dokonce subjekty základními, dále pak subnárodní subjekty, regionální (integrační) seskupení a mezinárodní organizace a režimy.

Subnárodní subjekty jsou souhrnem domácností, osob, firem a institucí, které na ekonomickém území státu vykonávají svou ekonomickou činnost. Za regionální (integrační) seskupení považujeme uskupení dvou nebo více států, které nabývají různých forem spolupráce a integrace. Spolupráce může mít podobu regionálního fóra nebo regionální integrace podporované státem. Integrace má pět stupňů, od nejjednodušší formy, kterou je zóna volného obchodu, postupně přes celní unii, společný trh, měnovou unii, až k nejdokonalejší formě integrace – politické unii. Jednotlivé stupně integrace v sobě navíc zahrnují již stupeň předchozí. Regionální seskupení chápeme jako základ regionalismu. Regionální seskupení mohou být v podobě bezesmluvní integrace, ve větší míře však vznikají na základě mezinárodních dohod mezi zeměmi, případně skupinami zemí.

Jak uvádí Cihelková (2012), „*mezinárodní organizace a režimy představují dva základní typy specificky orientovaných mezinárodních institucí.*“ Za mezinárodní organizace se považují instituce, které vznikly z vůle svých členů, mají určité cíle, opírají se o systém závazných principů, norem a disponují administrativním aparátem a materiálním zázemím. Mezinárodní režimy představují méně institucionalizovanou formu spolupráce členských zemí oproti mezinárodním organizacím.

Skutečností, že nadnárodní společnosti spojují trhy, technologie a kapitál vyspělých zemí, ve kterých jsou převážně umístěny tzv. mateřské společnosti, s produkčními kapacitami rozvojových zemí, kde nalezneme tzv. dceřiné společnosti, jsou nadnárodní společnosti těmi hlavními organizátory celého světa a dále také klíčovým hráčem v procesu globalizace.

## 2.2 Charakteristika nadnárodních společností

Definice nadnárodní společnosti není zcela jednotná a zdroj od zdroje se drobně liší. Za nadnárodní společnost (můžeme se setkat i s termíny transnacionální korporace či multinacionální společnost) je považována společnost, která svou činností působí ve více než dvou zemích, z nichž jedna se považuje za zemi mateřskou. Do jiných zemí se přesouvá jak výrobní proces, tak i ekonomické aktivity společnosti. „*Nadnárodní společnost vlastní v jiné zemi více než 10% podíl na základním jmění*“ uvádí Cihelková (2012, str. 25). Prostřednictvím přímých zahraničních investic mateřský podnik expanduje do jiné země, ve které následně vytváří zahraniční pobočku, dceřinou společnost nebo přidružený podnik. Expanze do jiné země je uskutečňována akvizicemi či fúzemí (Cihelková, 2012).

Zahraniční pobočka je vnitřní součástí společnosti, ať už sama případně spolu s dalším partnerem. Cihelková (2012, str. 25) uvádí, že „*pobočka může mít podobu stálého sídla nebo kanceláře zahraničního investora, společného podniku s dalšími partnery nebo dlouhodobého (delší než jeden rok) vlastnictví majetku movitého či nemovitého.*“ Název má ve většině případů podle mateřské společnosti a zisk této pobočky je zdaňován jako součást zisku celé společnosti. Dceřiná společnost je naopak samostatným hospodářským celkem, má svou vlastní právní subjektivitu, ovšem mateřská společnost zde má nadpoloviční hlasovací práva.

Přidružený podnik vzniká na stejném principu jako dceřiná společnost, ale „*podíl na hlasovacích právech se pohybuje mezi 10-50%*“ dle Cihelkové (2012, str. 25). Nadnárodní společnosti si kladou za cíl maximalizovat zisk a dále dosáhnout co nejvyšší výnosnosti investovaného kapitálu. Tyto cíle se snaží realizovat expanzí do dalších zemí světové ekonomiky, ve kterých usilují o lepší přístup na trh a snížení dosavadních nákladů nebo zvýšení výnosů (Cihelková, 2012).

Blažek a Šafrová Dražilová (2013) vymezují pojem nadnárodní společnost následovně: nadnárodní společnosti se rozumí seskupení nebo skupiny relativně autonomních podnikatelských subjektů, které samy o sobě mají ve většině případů také charakter společností a to převážně typu akciové společnosti nebo společnosti s ručením omezeným, popřípadě se můžeme setkat s ekvivalenty těchto typů společností dle jejich právního vymezení dané zemí. Jelikož jednotlivé společnosti, jakožto subjekty společenství, sídlí v odlišných zemích, pak toto uskupení jako celek má charakter nadnárodní. Tyto subjekty jsou navíc vzájemně propojeny, takže se mohou výrazným způsobem podílet na ovlivňování

subjektů ostatních, a to skrze vlastnické ovládání či prostřednictvím smluv (Blažek a Šafrová Dražilová, 2013).

Blažek a Šafrová Dražilová (2013) dále uvádějí charakteristické znaky nadnárodních společností, kterými jsou:

- Ekonomické aktivity jsou alokovány na více národních trzích, čímž se rozumí především vlastnictví (ať už úplné či částečné) poboček.
- Odlišnosti (jako jsou politické a právní podmínky, regulační mechanismy nebo dotační politika) mezi jednotlivými státy využívají nadnárodní společnosti k naplňování svých ekonomických zájmů.
- Geografická flexibilita, která se odvíjí od podmínek (např. cena pracovní síly, systém investičních pobídek) v daném místě. V situaci, kdy nadnárodní společnost přestane být spokojena s některou z těchto podmínek (např. skončí ji daňové prázdniny v dané zemi), přesouvá v krátkém časovém období své provozy do jiných zemí.

Na nadnárodní společnosti je také možno pohlížet jako na rozsáhlé mezinárodní hospodářské komplexy, v jejichž vnitřní struktuře se navzájem prolínají horizontální, vertikální a konglomerátní formy spojení (Fojtíková a kol., 2014). Mají významnou ekonomickou sílu plynoucí z velkých zdrojů a to jak materiálových, tak i surovinových, využívají komparativních úspor z rozsahu výroby a v neposlední řadě také přesouvají výrobu do zemí, kde budou, i díky investičním pobídkám ze strany národních států, nejnižší provozní náklady. Nadnárodní společnosti si také mohou dovolit financovat vlastní výzkum a vývoj na velmi vysoké úrovni, do kterého zařazují největší kapacity z řad odborníků. Ti dokáží analyzovat případné technologické problémy a vyvíjet jejich řešení, čímž se zvětšuje dominance nadnárodních společností oproti ostatním subjektům světové ekonomiky (Cihelková, 2012). Toto jejich postavení je ve světové ekonomice spojeno s nemalými riziky. Nadnárodní společnosti disponují takovou ekonomickou mocí, že si často dovolují „vydírat“ vlády národních států a dohánět je k sociálnímu, ekologickému a daňovému dumpingu, bez kterého by si země nebyly schopny udržet svou konkurenceschopnost (Švihlíková, 2010).

Lazarus (2001) ve své práci uvádí jak ekonomickou definici nadnárodní společnosti, tak i definici sociologickou. Tyto definice jsou sice naprosto odlišné, ale podporují jedna druhou. Dle ekonomické definice, se za nadnárodní společnost považuje organizace s aktivitami ve formě přímých zahraničních investic, které jsou uskutečňovány ve dvou a více zemích. Sociologická definice se zabývá vývojem společnosti, který probíhá v kulturním a sociálním

prostředí dané země a následně jsou tyto již zavedené metody a postupy přesunuty do dalších zemí, tímto zastávají nadnárodní společnosti významnou roli při transferu znalostí napříč jednotlivými zeměmi.

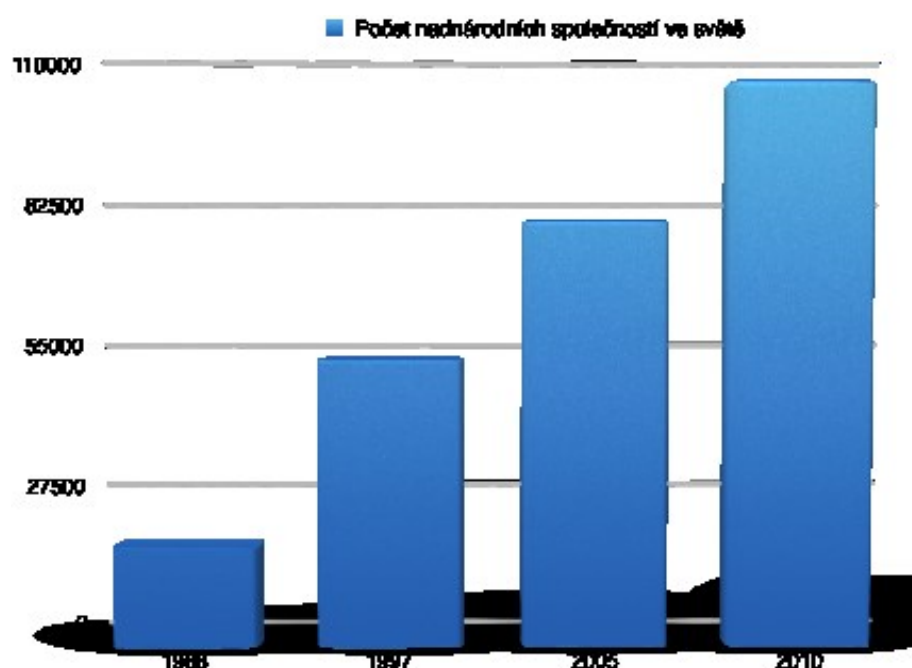
### 2.3 Trend nadnárodních společností

Nadnárodní společnosti v dnešním pojetí se začaly objevovat v 19. století v návaznosti na probíhající industrializaci. Ta přispěla ke zvýšení efektivity výrobních procesů, zlepšení skladovacích technik a také k rychlejší přepravě zboží. Tím nadnárodní společnosti vyhledávající nové zdroje a suroviny se začaly obracet k méně rozvinutým oblastem, protože to pro ně bylo výhodné. V rozvojových zemích se první nadnárodní společnosti začaly vyskytovat na přelomu 19. a 20. Století a to převážně z důvodu levnějších zdrojů, které zde byly. K markantnímu nárůstu investic do těchto zemí došlo převážně v 80. letech 20. století v důsledku procesu globalizace. Rozvojové země v té době byly zadlužené a nestabilní, větší míra investic by tak mohla vést ke zlepšení jejich ekonomické situace (Heidelmeier, 2013). Pokrok v oblasti informačních technologií, který svět zaznamenal v 90. letech, vedl k dalšímu nárůstu počtu nadnárodních společností (což je patrné i z grafu 2.1).

Vývoj nadnárodních společností má postupnou tendenci, kdy na samém počátku tohoto vývojového procesu je jen jediný podnik, který se postupem času rozrůstá o pobočky jak v zemi založení, tak následně i v zahraničí. Zde se upřednostňují části světa, které jsou geograficky nebo kulturně bližší zemi mateřské (Blažek a Šafrová Dražilová, 2013).

Pro nynější etapu světové ekonomiky je příznačný rostoucí počet nadnárodních společností, jejich dceřiných společností a s tím související narůstání zahraničních aktiv, zahraničních prodejů i zahraniční míry zaměstnanosti. „*Největší koncentrace nadnárodních společností je v odvětvích bankovníctví a pojišťovnictví, obchod, elektronika telekomunikační služby, těžební a zpracovatelský ropný průmysl, automobilový průmysl, chemický, farmaceutický a potravinářský průmysl*“ jak uvádí Cihelková (2012, str. 118). Z celosvětového hlediska můžeme říct, že rychlejší nárůst zaznamenávají nadnárodní společnosti v rozvojových či tranzitivních ekonomikách oproti ekonomikám vyspělým.

Graf 2.1: Nárůst počtu nadnárodních společností mezi lety 1988-2010



Zdroj: Cihelková (2012), vlastní zpracování

Z grafu 2.1 je patrné, že v roce 2010 již existovalo přibližně čtyřikrát více nadnárodních společností než o dvacet let dříve. Za zmínku stojí i jejich rozmístění ve světě. Zatímco v rozvinutých zemích, mezi které řadíme hlavně Evropu, severní Ameriku a další, bylo do roku 2010 založeno přibližně 73 tisíc mateřských společností a bylo zde umístěno přibližně 373 tisíc zahraničních poboček. V rozvojových zemích (Afrika, Latinská Amerika a Karibik, Asie a Oceánie) je počet založených mateřských společností jen 30 tisíc, ale naopak zahraničních poboček, které jsou zde alokovány, je přibližně o 150 tisíc více než v zemích rozvinutých (Cihelková, 2012).

Do jaké míry je daná nadnárodní společnost tzv. nadnárodní neboli, jak moc vyvíjí své aktivity mimo zemi mateřskou, můžeme vypočítat podle indexu transnacionality, případně můžeme využít další ukazatel, kterým je index internacionalizace. Oba zmíněné indexy tedy vypovídají o stupni zakotvenosti dané společnosti v domácí ekonomice vzhledem k zahraničí (Cihelková, 2012).

Index transnacionality vypočteme jako aritmetický průměr tří dílčích podílů, kterými jsou podíl zahraničních aktiv k celkovým aktivům, dále podíl zahraničních prodejů k celkovým prodejům a podíl počtu pracovníků v zahraničí k celkovému počtu pracovníků. Naproti tomu, výpočet indexu internacionalizace je poněkud jednodušší a skládá se pouze

z podílu počtu zahraničních dceřiných společností k celkovému počtu dceřiných společností (Blažek a Šafrová Dražilová, 2013).

Seznamy nejvýznamnějších či nejmocnějších nadnárodních společností světa se liší v závislosti na zdroji, kterým jsou publikovány. Následující tabulka 2.1 je sestavena dle Konference OSN pro obchod a rozvoj UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), která každoročně ve své ročence s názvem World Investment Report publikuje žebříčky největších nadnárodních společností světa, které jsou rozděleny na finanční a nefinanční společnosti a zvláštní žebříček je vyhrazen pro nadnárodní společnosti z rozvojových zemí.

Tab. 2. 1: Pět největších nefinančních nadnárodních společností dle velikosti zahraničních aktiv v roce 2013 (v mil. USD a počtu zaměstnanců)

| Pořadí dle:        |     | Název společnosti        | Domácí ekonomika | Odvětví působnosti    | Zahraniční aktiva | Tržby v zahraničí | Počet zaměstnanců v zahraničí |
|--------------------|-----|--------------------------|------------------|-----------------------|-------------------|-------------------|-------------------------------|
| Zahraničních aktiv | TNI |                          |                  |                       |                   |                   |                               |
| 1                  | 81  | General Electric Co      | USA              | Elektronika           | 331 160           | 74 382            | 135 000                       |
| 2                  | 34  | Royal Dutch Shell        | VB               | Petrochemický průmysl | 301 898           | 275 651           | 67 000                        |
| 3                  | 67  | Toyota Motor Corporation | Japonsko         | Motorová vozidla      | 274 380           | 171 231           | 137 000                       |
| 4                  | 56  | Exxon Mobile Corporation | USA              | Petrochemický průmysl | 231 033           | 237 438           | 45 216                        |
| 5                  | 21  | Total SA                 | Francie          | Petrochemický průmysl | 226 717           | 175 703           | 65 602                        |

Zdroj: UNCTAD: World Investment Report 2014

Z tabulky je zřejmé, že první tři příčky zaujímají nadnárodní společnosti ze Spojených států, Evropy a Asie. Petrochemický průmysl se vyskytuje hned u tří společností z první pětky, jako odvětví, ve kterém působí. Dále zde nalezneme elektroniku a zaměření na motorová vozidla.

UNCTAD při sestavování tohoto žebříčku nefinančních korporací sleduje země původu společností, odvětví působnosti, aktiva společnosti, tržby společnosti a její počet zaměstnanců. Poslední tři zmíněné jsou vždy vykazovány jak pouze pro zahraničí části, tak i pro celou korporaci. Pořadí nadnárodních společností v žebříčku je pak sestaveno na základě hodnoty zahraničních aktiv společnosti. Pro srovnání je zde také uvedeno, jak by se dané

země umístily podle ukazatele indexu transnacionality. Za tzv. domácí ekonomiku (home economies, jak uvádí UNCTAD), respektive za mateřskou zemi, nemusí být vždy považována země, kde byl podnik původně založen, ale může se jednat o zemi, ve které má nadnárodní společnost v současné době sídlo své centrály nebo daňový domicil (Blažek a Šafrová Drášilová, 2013).

## **2.4 Činnost nadnárodních společností a jejich ekonomická a politická moc**

Jak již bylo řečeno, moc nadnárodních společností ve světové ekonomice i politice čím dál více roste. Dle Cihelkové (2012, str. 118) *„Ekonomický rozměr největší z nadnárodních společností (dle vyprodukované přidané hodnoty za rok) překonává ekonomický rozměr mnoha států.“*

Zaměřme se nyní na rovinu ekonomickou. Na světovém hrubém domácím produktu se nadnárodní společnosti podílejí cca 25 % (rok 2010), což je nárůst o 15 p.b. za čtyři roky. V rámci dceřiných společností je uskutečňována až třetina světového obchodu se zbožím a službami. Dceřiné společnosti zaměstnávají přibližně 69 milionů osob, z čehož se většina nachází v rozvojových zemích, jelikož dochází k přesunu zahraničních poboček ze zemí vyspělých do rozvojových. Nejvíce pracovníků nalezneme samozřejmě v Číně, udává se, že jde o 20 % ze všech pracovníků zaměstnaných v zahraničních pobočkách (Cihelková, 2012).

Rozvojové země v dnešní době slouží velmi často jako tzv. výrobci pro nadnárodní společnosti, jelikož valná většina nadnárodních společností považuje v dnešní době výrobu za nutné zlo, za které je ochotna zaplatit „směšné“ částky a raději investuje do výzkumu a vývoje nových výrobků nebo do reklamy. Společnosti nyní chtějí vyrábět tak levně, aby rozdíl mezi cenou výrobní a maloobchodní činil 400 %. Tento fakt je důvodem přesunutí výroby do komplexů továren v rozvojových zemích. Tyto komplexy jsou označovány jako exportní zpracovatelské zóny, v mnoha případech nejsou vlastněny přímo nadnárodními společnostmi, ale jejichmi smluvními partnery. Z toho důvodu společnosti odmítají jakoukoli odpovědnost za poměry, které v továrnách panují (Kleinová, 2005). V rozvojových zemích může docházet k vykořisťování zaměstnanců továren a jejich mzdové ohodnocení je ve srovnání s totožnými pozicemi v bohatších zemích podstatně nižší.

Fungování na principu sítě a dále propojenost dceřiných společností s dalšími subdodavateli, kteří se na ní stávají závislými, způsobuje, při dobíhání „zvýhodněných“ podmínek (např. daňové prázdny), že po přemístění pobočky zůstane v dané zemi velké množství lidí bez práce. Nezaměstnanost se ovšem dotkne nejen zaměstnanců dceřiné



společnosti, ale i subdodavatelů, kteří s jejím odchodem nebudou mít pro koho dodávat (Švihlíková, 2010).

Výše uvedené a další negativní externality, které jsou způsobeny nadnárodními společnostmi ve finále odnáší národní stát, respektive jeho daňoví poplatníci. Stát se proto snaží společností „nadbíhat“ se snahou zamezit nebo zmírnit dopady odchodu společnosti, které se v národní ekonomice projeví. Hertzová (2003, str. 13) uvádí výstižné přirovnání „*Korporace začínají přebírat role státu, byznysmen je mocnější než politik a obchodní zájmy jsou středobodem veškerého dění.*“ Nelze opomenout dodat, že vztah mezi nadnárodními společnostmi a národními státy je nejednoznačný, neboť se vzájemně potřebují, i přesto, že jejich primární cíle se rozcházejí.

## **2.5 Společenská odpovědnost firem**

Stejně jako v případě nadnárodních společností, ani v případě společenské odpovědnosti firem (tzv. Corporate Social Responsibility neboli CSR) neexistuje jednotná a celosvětově platná definice.

Například Evropská unie definuje společenskou odpovědnost firem jako „*dobrovolné integrování sociálních a ekologických hledisek do každodenních firemních operací a interakcí se stakeholdery firmy.*“ (Evropská Komise, Zelená kniha 2001 cit. dle Kuchtíková 2011, str. 8). Naproti tomu dle Business for Social Responsibility „*je CSR způsob podnikání, který odpovídá, respektive jde nad rámec etických, zákonných a komerčních a společenských očekávání.*“ (Business for Social Responsibility cit. dle Kuchtíková 2011, str. 8). A Business Leders Forum uvádí následující definici: „*CSR je dobrovolným závazkem firem chovat se v rámci svého podnikání odpovědně k prostředí i společnosti, ve kterém podnikají.*“ (Business Leders Forum cit. dle Kuchtíková 2011, str. 8). Společenskou odpovědnost firem můžeme také chápat jako „občanství dané firmy“. To může zahrnovat krátkodobé výdaje, které sice neposkytují okamžitý finanční přínos společnosti, na místo toho podporují sociální a environmentální změny v pozitivním směru (Investopedia, 2016).

Z výše uvedených definic je tedy patrné, že společenská odpovědnost se stává neodmyslitelnou součástí podnikání. CSR je realizována činnostmi zaměřenými převážně na subjekty, které jsou v úzké vazbě s daným podnikem. Prosperita těchto subjektů je dána prosperitou daného podniku a naopak (skutečnost, zda podnik prosperuje se odvíjí od nich). Tyto subjekty jsou označovány jako tzv. stakeholdeři a patří mezi ně vlastníci, zaměstnanci, zákazníci, dodavatelé, věřitelé a také např. region či stát. Definice těchto stakeholderů dále

zmiňuje, že daný podnik slouží a zároveň je odpovědný nejen svým vlastníkům, ale také by měl respektovat zájmy všech jeho dalších stakeholderů a i vzhledem k nim by se měl chovat zodpovědně (Blažek a Šafrová Dražilová, 2013). Hertzová (2003, str. 204) uvádí: „Korporace si začínají uvědomovat že už nestačí pouze neškodit ale že musejí začít i pomáhat. Spotřebitelé i zaměstnanci si už dávno nekupují jenom produkt, nýbrž kupují celý firemní étos. To, co nějaká společnost dělá, vyrábí a prodává, nelze oddělit od toho, čím je.“

Následující tabulka ukazuje 10 společností s nejlepším hodnocením CSR podle společnosti Reputation Institute. Tato soukromá poradenská společnost každoročně zveřejňuje globální hodnocení firem nazvané CSR RepTrak, ve kterém lze nalézt sto nejlepších společností seřazených na základě jejich společenské odpovědnosti (CSR). Při hodnocení společenské odpovědnosti firmy se pohlíží na výkonost společnosti ve vztahu k občanům, ke správě a posledním faktorem hodnocení je pracoviště.

Tab. 2. 2: 10 nejlépe společensky odpovědných firem za rok 2014

| Pořadí | Společnost              |
|--------|-------------------------|
| 1      | GOOGLE                  |
| 2      | Microsoft               |
| 3      | The Walt Disney Company |
| 4      | BMW                     |
| 5      | APPLE                   |
| 6      | LEGO                    |
| 7      | Volkswagen Group        |
| 8 - 9  | Intel                   |
| 8 - 9  | Rolex                   |
| 10     | Daimler                 |

Zdroj: Forbes (2015) podle Reputation Institute (2014), vlastní zpracování.

Mezi deseti nejlépe společensky odpovědnými firmami vidíme hned několik nadnárodních společností z USA. Společnost Google obsadila první místo již po čtvrté za sebou. V roce 2014 obdržela hodnocení 72,7 ze 100. Oproti roku 2013, švýcarská společnost

Nestlé klesla z první desítky až na 21. místo. Dánská společnost LEGO se naopak v roce 2014 objevila poprvé v desítce nejlépe hodnocených společensky odpovědných firem.

Závěrem si uvedeme vybrané přínosy CSR pro danou společnost. Jsou jimi například možnost firmy stát se vyhledávaným zaměstnavatelem, z pohledu investorů se stane zajímavější a více přitažlivou, čímž se naskýtá možnost přilákat nové obchodní partnery, dále pak zlepšení reputace společnosti a lepší pohled na společnost ze strany veřejnosti, rostoucí prodeje, zvýšení efektivity provozu a tím snížení provozních nákladů, rozvíjení kvalitnější spolupráce se stakeholdery a konečně vytváření potřebného zázemí k úspěšnému fungování společnosti a dlouhodobé udržitelnosti (Kašparová a Kunz, 2013).

### 3 Možnosti investičních pobídek v zemích EU

Na trhu s přímými zahraničními investicemi jsou jednotlivé země navzájem konkurenty. Jelikož investiční pobídky brány jako jeden ze stimulů PZI, snaží se ekonomiky být pro potencionálního investora co možná nejvíce atraktivní. Investiční pobídky jsou v dnešní době světovým fenoménem a také nástrojem, pomocí kterého je ovlivňováno tržní prostředí, jejich vliv však nemusí být vždy jen pozitivní.

#### 3.1 Přímé zahraniční investice jako forma mezinárodního pohybu kapitálu

Přímé zahraniční investice považujeme za jednu z forem mezinárodního pohybu kapitálu, ale především jsou jednou z možností pro investora, který má zájem investovat svůj kapitál do zahraničí. Jako další formy mezinárodního pohybu kapitálu z hlediska typu kapitálu, který je investován, rozlišujeme portfoliové (tzv. nepřímé) investice, bankovní vklady a úvěry. K mezinárodnímu pohybu kapitálu dochází převážně kvůli skutečnosti, že v každé zemi je tento kapitál zhodnocován jinou mírou zhodnocení. Kapitál je přesouván z domácí země do jiné země (potenciální hostitelské země), ve které jsou k dispozici příznivější podmínky pro jeho zhodnocení. V závislosti na typu investovaného kapitálu se jeho vyšší zhodnocení v konečném důsledku promítne do výše zisku, vyplácených dividend či úroků (Kunešová a kol., 2014).

Mezinárodní pohyb kapitálu prostřednictvím přímých zahraničních investic je realizován dvěma způsoby: buď formou akvizice, kdy investor odkoupí akcie již existujícího zahraničního podniku, nebo se investor rozhodne založit v hostitelské zemi nový podnik, což bývá označováno jako investice na zelené louce. Z pohledu investora, potažmo mateřské společnosti, je kapitálově úspornější vytvoření zahraniční pobočky prostřednictvím akvizice. Naopak hostitelské země preferují zakládání nových podniků na svém území, především z důvodu příznivějšího dopadu na ekonomiku země oproti akvizici. Investice na zelené louce znamenají pro hostitelskou zemi větší příliv kapitálu a větší množství nových technologií než v případě akvizice. Dále investice na zelené louce vytvářejí prakticky okamžitě po vstupu do hostitelské země nová pracovní místa a „*zvyšují počet hráčů v daném oboru a podporují soutěž. Naproti tomu akvizice může podpořit koncentraci aktivit do rukou jedné firmy a snížit tak volnou soutěž.*“ uvádějí Dvořáček a Slunčík (2012, str. 96). Akvizice má pro hostitelskou zemi nejzřetelnější pozitivní význam v situaci, kdy se zahraniční společnost rozhodne z této

země odejít. Dopad na zatížení ekonomiky je v případě akvizice nižší ve srovnání s investicí na zelené louce.

Negativem zakládání nových podniků je skutečnost, že vzhledem k silné konkurenceschopnosti zpravidla velké zahraniční firmy budou muset ukončit svou činnost některé menší podniky nacházející se ve stejné lokalitě, protože nebudou schopny (hlavně cenově) konkurovat. V případě, že se jedná o subdavatelské firmy, které produkují komponenty pro zahraniční společnost, budou tyto domácí firmy vytlačeny levnějším dovozem součástek, které si zahraniční společnost nechá vyrábět v jiné zemi s menšími náklady. Přínos pro hostitelskou zemi však nemusí být trvalý. Pokud se investor rozhodne po skončení zvýhodněných podmínek, které mu daná země poskytla, přemístit svou činnost (výrobu) a tím pádem i celý svůj kapitál jinam, projeví se to zvýšením výdajů v národní ekonomice (Kunešová a kol., 2014).

Přímé zahraniční investice představují nákup majetku v jedné zemi investory ze země druhé. Ti následně získají kontrolu nad podnikem a také právo o tomto podniku rozhodovat, na základě velikosti objemu jejich vlastnictví (Kunešová a kol., 2014). Mezinárodní měnový fond (IMF) za přímou zahraniční investici považuje takovou investici, při které investor získá minimálně 10 % akcií společnosti nebo má minimálně 10 % podíl na hlasovacích právech v dané společnosti. Velmi často se však nastává situace, že firma je ovládána jedním vlastníkem, vzhledem k velké rozptýlenosti akcií mezi „malé“ akcionáře. Přímou zahraniční investici tvoří tři základní složky. Těmi jsou podíl na základním kapitálu společnosti, reinvestovaný zisk a ostatní kapitál. Základní kapitál je tvořen vkladem zahraničního investora do základního kapitálu společnosti. Reinvestovaným kapitálem se označuje podíl přímého investora na hospodářském výsledku společnosti, který však nebyl vyplacen ve formě dividend. K ostatnímu kapitálu náleží úvěry, a to, jak poskytnuté, tak i přijaté, dále dluhopisy či dodavatelské úvěry mezi přímými investory a firmami, ve kterých jsou majetkovými účastníky (Kunešová a kol., 2014).

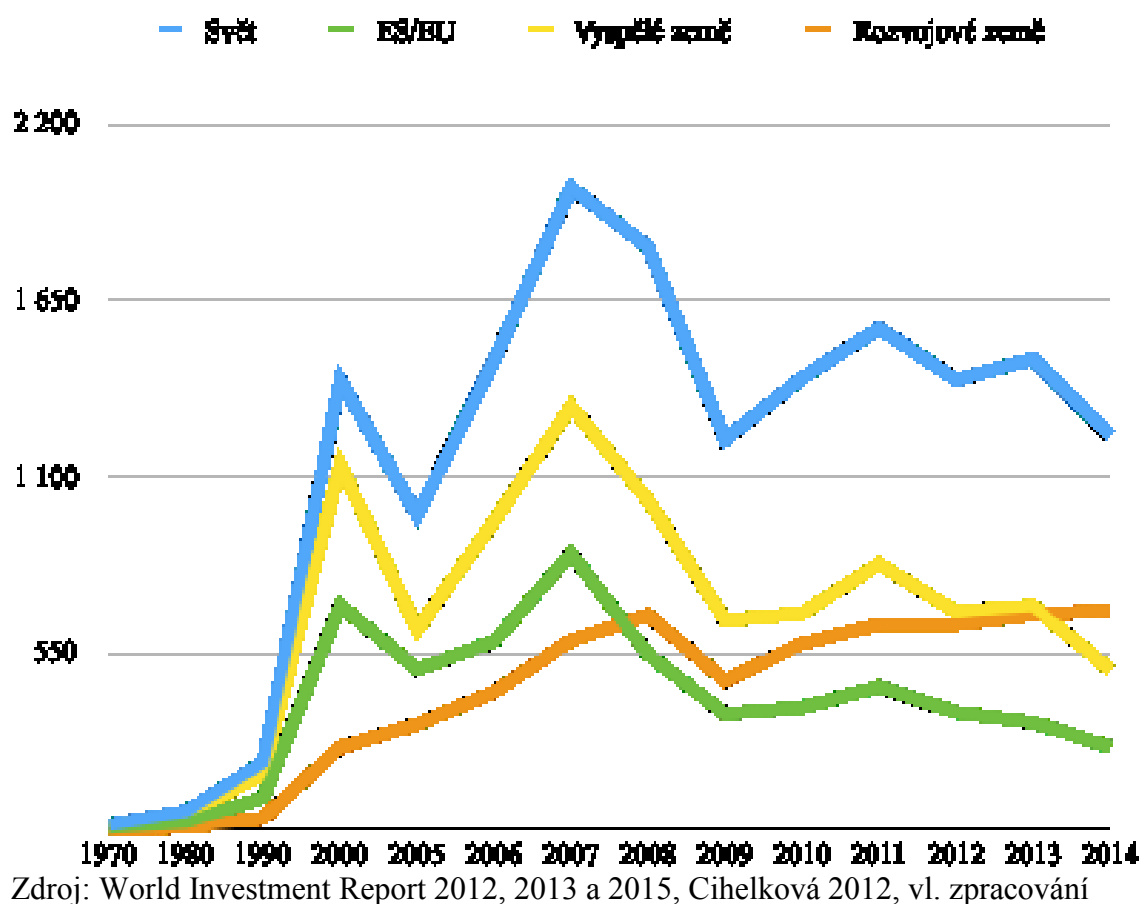
Přímé zahraniční investice mají podobu dlouhodobého a převážně soukromého kapitálu (existují i PZI státního nebo mezinárodního charakteru). V současnosti jsou nejvíce zřetelné přímé zahraniční investice nadnárodních společností, které navíc sehrávají ústřední roli při propojování národních ekonomik. Investoři se při přesunu PZI zaměřují na podmínky, které v zahraniční ekonomice, do které mají v úmyslu kapitál investovat, panují a které pro ně budou z hlediska výdělku nejatraktivnější. Mezi tyto podmínky patří např. přístup investora

k levné pracovní síle, půdě a surovinám v zemi, vnitřní přístup na trh hostitelské země, dále také daňové úspory či úspory z cel a dopravních nákladů. Všechny tyto zmíněné položky se v závěru promítají do výše investorova zisku. „*Celkový ekonomický přínos, který je definován v zisku, investor poměřuje s investičním rizikem*“ uvádí Kunešová a kol. (2014, str. 63). Vztah rizika a celkového ekonomického přínosu, kterého je možné dosáhnout, následně ovlivňuje rozhodnutí investora o alokaci kapitálu ve formě přímé zahraniční investice. Rozhodovací proces investora ovlivňují i faktory, mezi které patří: stupeň infrastruktury v zemi, kvalifikace zdejší pracovní síly a její mobilita, celní politika země, existence případných dodavatelů či odběratelů a jejich vzdálenost, úroveň průměrných mezd v zemi (regionu), výše pojistného na zdravotní a sociální zabezpečení (Kunešová a kol., 2014).

Z pohledu hostitelské země dochází po přílivu PZI obvykle ke zvýšení zaměstnanosti a růstu produkce v zemi. Hostitelské zemi se také otevrou nové možnosti díky přístupu na nové trhy a zásluhou nových technologií, které zahraniční firma do země přinesla. V neposlední řadě dochází k oživení oblasti, ve které se zahraniční společnost usadila. Naproti tomu cílem zahraničních investorů není podpořit ekonomiku hostitelské země, ale dosáhnout co nejvyššího zhodnocení investovaného kapitálu v dané zemi. Zájmy investorů ze zahraničí se tak nemusí shodovat s ekonomickými předpoklady, které má v úmyslu naplňovat hostitelská země. Investor do země vstupuje pouze v případě, mu nabízený investiční projekt bude do budoucna generovat zisk. Následkem tohoto chování může docházet v některých zemích k restrukturalizaci jejich ekonomik (Kunešová a kol., 2014). Investor zpravidla po skončení všech výhod, které mu doposud hostitelská ekonomika poskytovala, zemi opouští a přesouvá svůj kapitál do „konkurenční“ země. Na závěr dodáme, že příliv přímých zahraničních investic a následná restrukturalizace ekonomiky dané země z dlouhodobého hlediska směřuje k růstu konkurenceschopnosti této ekonomiky (Kunešová a kol., 2014).

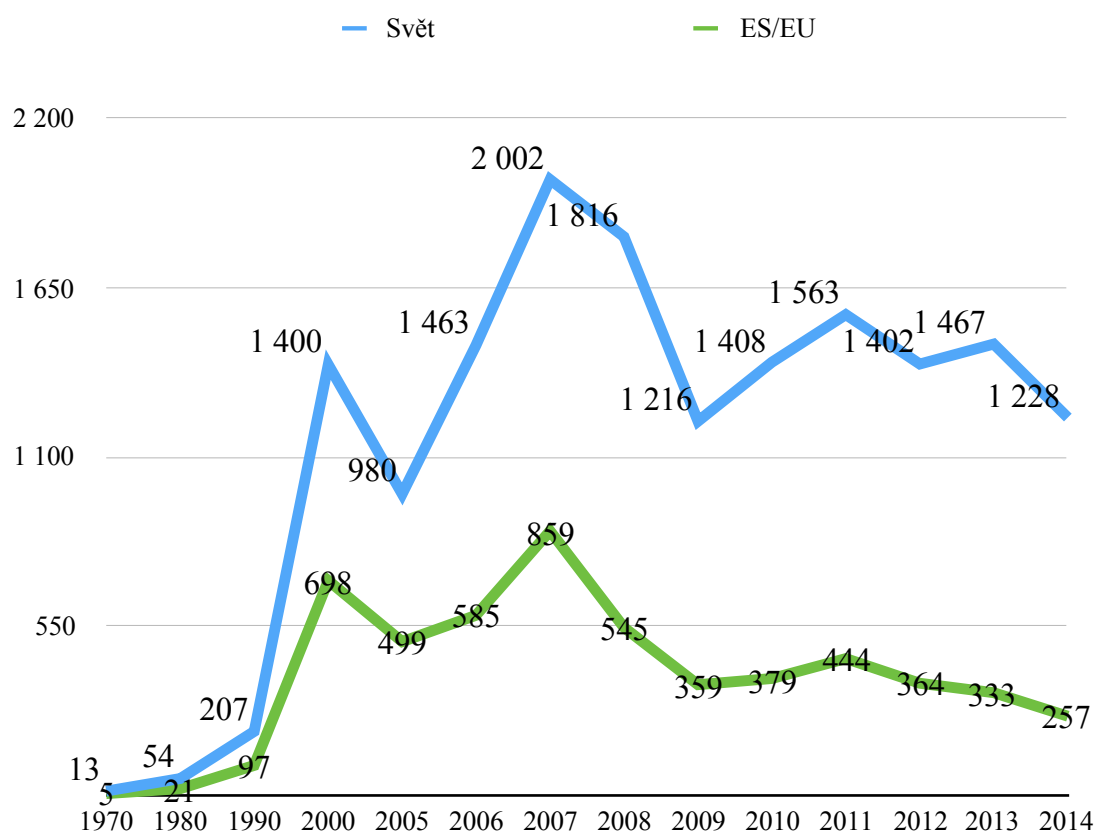
Jak již bylo řečeno, přímé zahraniční investice velmi úzce souvisí s aktivitami nadnárodních společností. Od 70. let 20. století dochází ke změnám teritoriální struktury dovozu a vývozu přímých zahraničních investic. Mění se i příliv či odliv těchto investic podle jednotlivých sektorů hospodářství (primární sektor, zpracovatelský průmysl, služby).

Graf 3.1: Příliv PZI ve světě v letech 1970-2014 (v mld. USD)



Graf 3.1 zachycuje příliv přímých zahraničních investic ve světě v průběhu let 1970-2014 a porovnává objemy přímých zahraničních investic, které plynou jak do vyspělých zemí (do této skupiny spadá i EU), tak do zemí rozvojových. Z grafu je patrné, že větší objemy přílivu přímých zahraničních investic zaznamenává skupina vyspělých zemí (kromě EU zde dále patří Švýcarsko, Norsko, USA, Kanada, Japonsko, Austrálie, Nový Zéland a další). Až do roku 2000 byl zaznamenáván kontinuální nárůst, konkrétně v roce 2000 dosahoval objem přílivu přímých zahraničních investic do vyspělých zemí hodnoty 1 137 mld. amerických dolarů, což odpovídá přibližně 126násobku objemu PZI z roku 1970. Mezi lety 2000-2005 došlo k poklesu na 622 mld. USD, tedy pouze na 55 % hodnoty objemu přílivu PZI roku 2000. Následující roky zaznamenaly vyspělé země opět prudký vzestup přílivu přímých zahraničních investic, který dosáhl svého maxima 1 319 mld. USD v roce 2007. O to větší propad přílivu PZI následoval, když byl svět následně zasažen finanční a ekonomickou krizí.

Graf 3.2: Příliv PZI ve světě a v ES/EU v letech 1970-2014 (v mld. USD)



Zdroj: World Investment Report 2012, 2013 a 2015, Cihelková 2012, vl. zpracování

Jak je patrné z grafu 3.1 a 3.2, od 70. let až do 90. let 20. století dosahoval příliv přímých zahraničních investic ve světě poměrně nízkých hodnot. Nejinak tomu bylo i v tehdejším Evropském společenství. Na počátku 70. let byl příliv PZI ve světě 13 mld. amerických dolarů a 5 mld. USD v rámci Evropského společenství. Za 20 let došlo k celosvětovému nárůstu přímých zahraničních investic o 194 mld. USD. Tato částka odpovídá přibližně 16násobku objemu PZI z roku 1970. Jinými slovy, v roce 1970 byl celosvětový příliv PZI pouze na úrovni 6 % stavu objemu PZI roku 1990. V rámci Evropského společenství se za stejné období (tj. mezi lety 1970-1990) zvýšil příliv přímých zahraničních investic o 92 mld. USD, ovšem k výraznějšímu nárůstu přímých zahraničních investic došlo až od roku 1980. V roce 1970 se příliv PZI do Evropského společenství rovnal přibližně jen 5 % objemu přílivu PZI roku 1990.

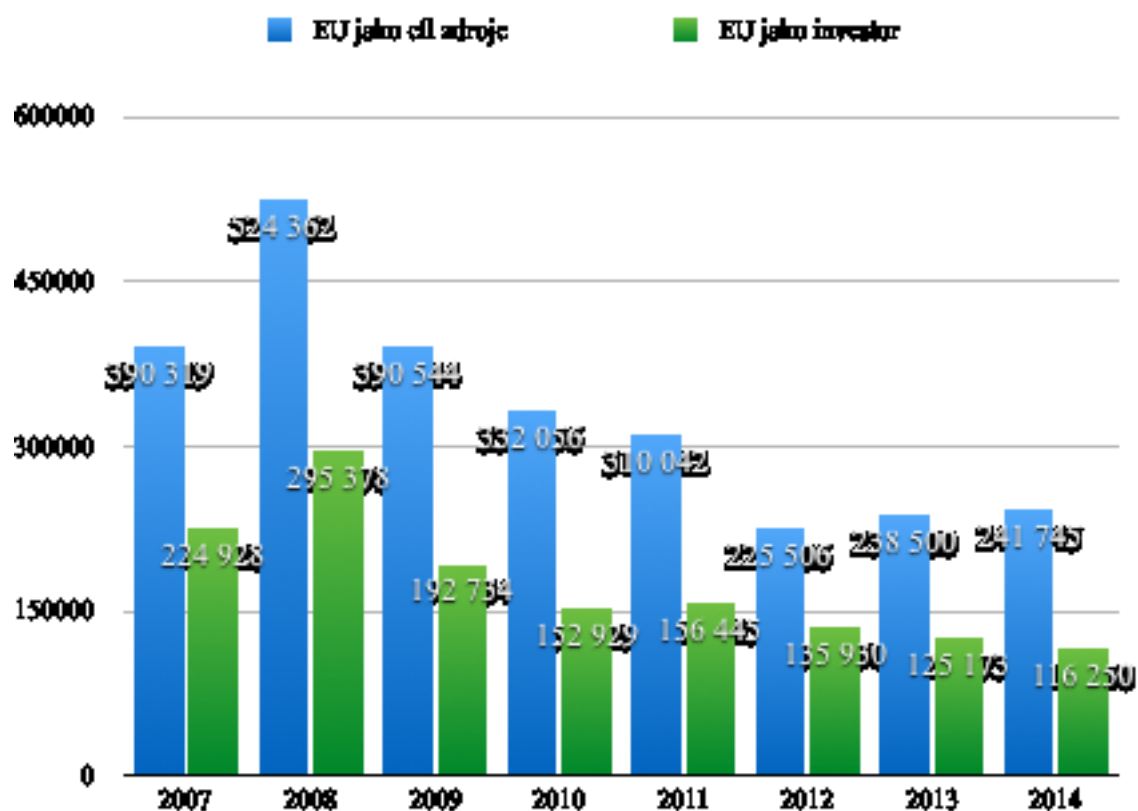
Během 90. let začal příliv přímých zahraničních investic narůstat, ve srovnání s předchozími lety, mnohonásobně rychleji. V roce 2000 činil objem přílivu PZI ve světě 1 401 mld. USD. Oproti roku 1990 je patrný nárůst o 1 193 mld. USD, tedy přibližně o 7násobek. Pokud bychom rok 2000 porovnávali s rokem 1970, celosvětový nárůst přílivu PZI



v roce 2000 by dosahoval 108násobku objemu přílivu PZI v roce 1970. Mezi roky 2000-2005 došlo k hlubokému propadu objemu přílivu přímých zahraničních investic ve světě. Během těchto pěti let byl zaznamenán pokles objemu přílivu PZI o 420 mld. USD. Objem PZI v roce 2005 dosahoval jen 70 % úrovně objemu přílivu PZI z roku 2000. Důvodem poklesu přílivu PZI byl pokles kapitálových toků v důsledku zvyšující se nejistoty investorů. Nejistota investorů byla způsobena převážně tzv. dotcom bublinou, která během předchozích let více a více rostla spolu se zakládáním internetových firem, do kterých proudily značné objemy investic. Na trhu v té době existovala jakási představa, že svět internetu je tou nejlepší volbou (Forbes, 2016). Následovalo však rychlé vystřízlivění z této představy, neboť v roce 2001 dotcom bublina praskla, čímž došlo ke znehodnocení akcií, které byly dříve silně nadhodnoceny. Nejistotu investorů dále prohlubovala začínající recese americké ekonomiky (Cihelková, 2012). V rámci Evropského společenství byl pokles ve zmíněném období méně strmý.

Od roku 2005 můžeme opět zaznamenat celosvětový nárůst přílivu PZI, který vyvrcholil v roce 2007. Následně vlivem celosvětové ekonomické krize dochází opět k poklesu přílivu přímých zahraničních investic, který více či méně stále přetrvává. K růstu přílivu objemu PZI ve světě došlo jen mezi roky 2012-2013, ovšem meziroční nárůst byl jen 5 %. V rámci Evropské unie dochází kontinuálně k poklesu objemu přílivu PZI. V roce 2014 dosáhl objem přílivu přímých zahraničních investic v Evropské unii pouze 1/3 objemu 2000, kdy objem přílivů PZI byl na svém vrcholu. V nadcházejících letech do roku 2018 bude docházet k postupnému nárůstu objemu přílivu přímých zahraničních investic do evropských zemí, jelikož investoři vidí právě Evropu jako nejvíce atraktivní místo pro své investice (EY's European attractiveness survey 2015).

Graf 4.3: Objem schválených projektů na zelené louce v rámci přílivu PZI (v mil. USD)



Zdroj: World Investment Report 2013 a 2015, Annex table 6 (A16), vlastní zpracování

Jak můžeme vidět z grafu 4.3, objem přímých zahraničních investic v podobě investic na zelené louce plyne v mnohem větší míře do Evropské unie jako cílové destinace než kolik Evropská unie investuje v jiných zemích. Pokud tento graf 4.2 porovnáme s grafem 3.2 v předchozí kapitole, můžeme vidět, že v roce 2008 dosahoval příliv PZI do EU 545 mld. USD a 96 % z tohoto množství, bylo ve formě investic na zelené louce. Od roku 2008 dochází k pozvolnému poklesu investic na zelené louce. Až v roce 2014 dochází poprvé k opětovnému vzrůstu tohoto typu investic. V roce 2014 tvořily investice na zelené louce 94 % celkového přílivu PZI do Evropské unie. Nejnižší hodnoty dosahoval objem investic na zelené louce v roce 2012, kdy byly realizovány investice pouze v hodnotě 225 506 mil. USD a jejich podíl na celkovém přílivu PZI byl jen 62 %.

Podle průzkumu společnosti EY z roku 2015, 59 % investorů zastává názor, že se Evropa v následujících třech letech stane ještě více atraktivnější pro příliv přímých zahraničních investic než v současné době. O tři roky zpět, tj. v roce 2012, bylo toho názoru pouze 38 % zahraničních investorů. Ještě v roce 2014 byla za největšího konkurenta Evropy (převážně západní) považována Čína, která v již zmíněném roce zaostávala pouze o 1 p.b.

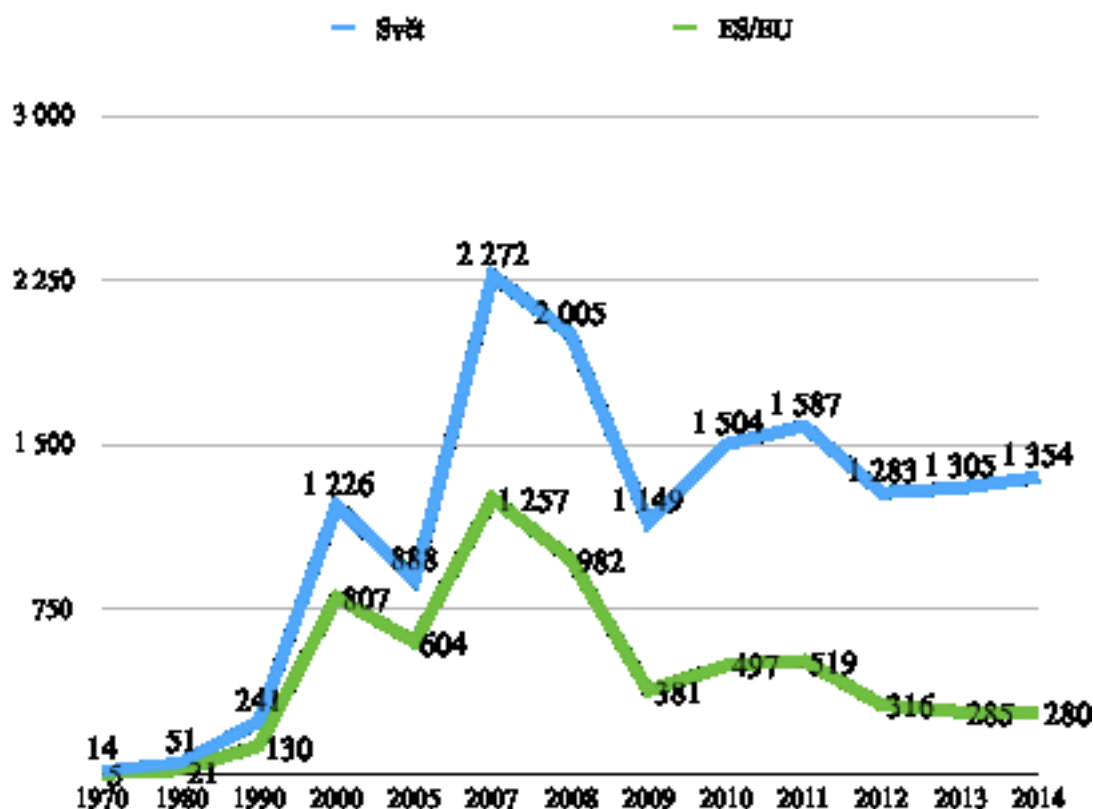
Evropa v tomto roce dosahovala přitažlivosti ve výši 45 %. V roce 2015 byla však Čína předstižena severní Amerikou a ta nyní znamená nejsilnější konkurenci pro západní Evropu. Stále ovšem je o 11 % méně přitažlivá pro umístění investiční činnosti než západní Evropa, jejíž přitažlivost v roce 2015 dosahovala 50 %. Počet projektů vytvořených přímými zahraničními investicemi v roce 2014 dosahoval 4 341 projektů, což je nejvyšší hodnota za posledních pět let. Meziroční nárůst objemu takto vytvořených projektů byl ve výši 10 %, v roce předcházejícím, tj. 2013, se jednalo o 3 957 projektů, což je o 384 méně. O pět let dříve, tj. v roce 2010, byl počet projektů vytvořených přímými zahraničními investicemi pouze na 86 % hodnoty roku 2014. S nárůstem počtu projektů souvisí i vytvoření nových pracovních míst přímými zahraničními investicemi. V roce 2014 bylo takto vytvořeno 1 856 000 pracovních míst, což je o 193 000 více než v předešlém roce. Meziroční nárůst počtu pracovních míst vytvořených PZI činil 12 %. V roce 2010 bylo vytvořeno 1 374 000 pracovních míst, což odpovídá pouze 74 % vytvořených pracovních míst v roce 2014. 52 % projektů, vytvořených přímými zahraničními investicemi a 30 % takto vytvořených pracovních míst směřují v rámci EU převážně do zemí, kterými jsou Velká Británie, Německo a Francie. Absolutně nejvyšších čísel dosahuje Velká Británie, ve které bylo v roce 2014 vytvořeno 887 projektů a v souvislosti s tím 31 198 nových pracovních míst. V Německu bylo vytvořeno jen 86 % objemu projektů Velké Británie a pouze 36 % objemu nových pracovních míst. Třetí v pořadí je Francie, kde v roce 2014 bylo vytvořeno 608 projektů přímých zahraničních investic, tzn. o 31 % méně než ve Velké Británii a o 20 % méně než v Německu. Z hlediska vytvoření nových pracovních míst díky PZI, Francie v tomto hodnocení předčila Německo o 10 % s 12 577 novými pracovními místy (EY's European attractiveness survey, 2015).

Průzkum společnosti EY se také zaměřil na požadavky investorů, které by měla potencionální hostitelská země splňovat:

- politické a právní prostředí potencionální hostitelské země musí být stabilní a transparentní, aby bylo možno předvídat budoucí vývoj,
- důležitou roli při rozhodování investorů sehrává i velikost domácího trhu dané země,
- dopravní a logistická infrastruktura země,
- investor při výběru hostitelské země očekává, že produktivita jeho společnosti se zvýší a na základě toho se rozhodne pro destinaci, ve které bude investici realizovat,
- mzdové náklady,
- úroveň vzdělanosti pracovní síly země (EY's European attractiveness survey, 2015).

Jako největší slabé stránky Evropské unie, které mohou následně ovlivnit její atraktivnost pro zahraniční investory, lze považovat přílišnou míru byrokracie a také pomalý růst ekonomiky. Tyto dva problémy, se kterými se Evropská unie, potažmo její státy potýkají, jsou i z pohledu investorů považovány za nejvíce odrazující při výběru vhodné destinace. K dalším slabinám ohrožujícím Evropskou unii v její atraktivnosti patří také vysoký veřejný dluh, nepokoje na vnějších hranicích EU, vzájemná rivalita mezi jednotlivými zeměmi, převážně v oblasti nabízených investičních pobídek, vysoká závislost na dovozu energií, poměrně vysoká míra nezaměstnanosti a nedostatečná míra inovací (EY's European attractiveness survey, 2015).

Graf 3.4: Odliv PZI ve světě a v ES/EU v letech 1970-2014 (v mld. USD)



Zdroj: World Investment Report 2013 a 2015, Cihelková 2012, vlastní zpracování

Z grafu 3.4 můžeme vidět, jak se během let 1970-2014 vyvíjely objemy odlivu přímých zahraničních investic jak na světové úrovni, tak v rámci Evropského společenství, resp. Evropské unie. V obou případech dosáhly toky odlivu PZI svého vrcholu v roce 2007. Celosvětový objem odlivu PZI v roce 2007 vykazoval hodnotu 2 272 mld. USD, tedy přibližně 162krát více než v roce 1970 a v porovnání s rokem 2000 se jednalo o 85 % nárůst objemu odlivu PZI. Na úrovni ES/EU byl nárůst v roce 2007 oproti roku 1970 ve výši 1 252

mld. USD, neboť v roce 1970 dosahoval objemu odlivu PZI pouze 5 mld. USD. Hodnota objemu odlivu PZI na úrovni ES/EU v roce 2000 byla na úrovni 64 % hodnoty objemu roku 2007, ve kterém objem odlivu PZI činil 1 257 mld. USD. Vlivem celosvětové ekonomické krize dochází v roce 2008 a mnohem značněji v roce 2009 k výraznému poklesu odlivu přímých zahraničních investic. Objem odlivu PZI na světové úrovni dosahoval v roce 2009 jen 51 % objemu roku 2007. V Evropě byl objem odlivu PZI v roce 2009 na přibližně 30 % objemu odlivu PZI roku 2007. V letech 2010-2011 je viditelné oživení vývozu přímých zahraničních investic ve světě i v Evropské unii. V roce 2012 byl zaznamenán opět propad, ale ne v rozsahu jako v období ekonomické krize. Od roku 2013 dochází na světové úrovni k velmi pozvolnému meziročnímu nárůstu objemu odlivu PZI, zatímco v Evropské unii je tento trend spíše opačný a objem odlivu PZI v roce 2014 dosahuje hodnoty pouze 27 % objemu roku 2009, který byl již zmíněn jako nejvíce zasažený celosvětovou ekonomickou krizí. Závěrem můžeme tedy konstatovat, že úroveň objemů odlivu PZI, ve světě i v Evropské unii, zatím nedosáhla hodnot, které byly vykazovány před zasažením ekonomickou krizí.

### **3.2 Investiční pobídky jako nástroj stimulace PZI**

Investiční pobídky, které země nabízejí potenciálním investorům, vychází ze strategií nadnárodních společností. Zaměřují se převážně na plány nadnárodních společností o přemístění výroby do zemí s levnou pracovní silou a placení daní v daňových rájích (Keller, 2016). Podle Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj (OECD) jsou investiční pobídky „specifickými výhodami, které nabízí vláda dané země za účelem získání zahraniční investice. V rámci OECD využívají investiční pobídky prakticky všechny země, bez ohledu na jejich politické uspořádání, ekonomickou politiku nebo výši daňového zatížení. V případě rozvojových zemí je praxe obdobná“ uvádějí Dvořáček a Slunčík (2012, str. 94). Naproti tomu podle (Kunešové a kol., 2014), představují investiční pobídky určitou formu ústupku potenciální hostitelské země investorovi, který se do této země rozhodne alokovat svůj kapitál. Podle Veselého (2012, str.17) představují investiční pobídky „nástroj hospodářské politiky, jehož primárním cílem je motivovat investory k určité aktivitě na určitém území.“ Konference OSN o obchodu a rozvoji (UNCTAD) charakterizuje investiční pobídky jako „měřitelné výhody poskytnuté vládou konkrétním firmám či skupinám firem s cílem přimět je chovat se určitým způsobem.“ (Srholec, 2004, str. 129).

Investiční pobídky dělíme na fiskální, finanční a regulativní. Fiskální investiční pobídky zahrnují poskytnutí daňových úlev (např. sleva na dani z příjmu právnických osob či

osvobození od platby daně z nemovitostí na určitou dobu) hostitelskou zemí potenciálnímu investorovi, hmotné podpory při vytváření nových pracovních míst, rekvalifikaci či školení nových zaměstnanců (Czechinvest, 2015) nebo redukování stanovené výše příspěvku na sociální pojištění. K finančním investičním pobídkám nejčastěji patří investiční příspěvky (např. hmotná podpora na pořízení majetku), státní záruky či dotované úvěry. Investiční pobídky regulativního charakteru jsou jediné nepeněžního charakteru a nejčastějším způsobem jejich realizace je vytváření průmyslových zón (vytvoření veškeré potřebné infrastruktury na území, které by mohlo být vhodné pro investory) či celních zón (Veselý, 2012). Investiční pobídky mohou mít vládní charakter nebo mohou být ve formách podpory, které poskytují místní instituce státní správy nebo územní samosprávy. Vládní investiční pobídky jsou často zakotveny v zákonech a řadíme mezi ně daňová zvýhodnění, celní úlevy a finanční podporu ze strany státu (Kunešová a kol., 2014). Naopak místní podpora nevychází ze zákonné legislativy, ale je pouze předmětem jednání mezi příslušnou institucí a investorem. Konkurence při nabízení investičních pobídek není pouze na státní úrovni. Rivalita panuje také mezi regiony v rámci jedné země. Regiony v případě získání zahraničního investora očekávají, že jeho působením v regionu dojde k snížení nezaměstnanosti, vzniku sítě menších firem, které budou fungovat jako subdodavatelé pro zahraniční společnost, zvýšení příjmů z daní do místních rozpočtů a konečně dojde k celkovému oživení a posílení daného regionu (Kunešová a kol., 2014). Investiční pobídky by měly zaručovat rovné příležitosti pro všechny firmy, ovšem jak uvádí Kunešová a kol. (2014, str. 66) *„tyto pobídky často narušují konkurenční prostředí, protože jsou určeny hlavně silným firmám disponujícím dostatečným množstvím kapitálu,“* který je zapotřebí k tomu, aby se vůbec mohly o pobídky ucházet. Kapitálově slabší domácí podniky jsou tak znevýhodněny, protože tyto nabízené investiční pobídky nemohou využívat.

### **3.3 Investiční pobídky v legislativě Evropské Unie**

Investiční pobídky náleží mezi formy veřejné podpory, která zasahuje do volné soutěže v rámci společného trhu. Z tohoto pohledu investiční pobídky podléhají právním normám Evropské unie, jejichž dodržování je pro ně závazné. Dohled nad jejich plněním vykonává Evropská komise. Tato veřejná podpora je legislativně upravena v článku 107 odst. 1 Smlouvy o fungování Evropské unie: *„Podpory poskytované v jakékoli formě státem nebo ze státních prostředků, které narušují nebo mohou narušit hospodářskou soutěž tím, že zvýhodňují určité podniky nebo určitá odvětví výroby, jsou, pokud ovlivňují obchod mezi členskými státy, neslučitelné se společným trhem, nestanoví-li tato smlouva jinak.“* (Čl. 107

odst. 1 Smlouvy o fungování Evropské unie cit. dle Veselý 2012, str. 19). Dále podle pravidel jednotného trhu a v souladu s antimonopolní politikou, „*musí být poskytování investičních pobídek omezeno národními zákony o veřejné podpoře a jejich celková hodnota nesmí přesahovat stanovenou procentní hranici investičních nákladů*“ jak uvádí Bajerová (2007, str.7). Abychom investiční pobídky mohli považovat za jednu z forem veřejné podpory, musí nejprve splňovat kritéria pro jejich vymezení, mezi která náleží:

- Investiční pobídky musí poskytovat výhodu pouze určitému podniku, případně určitému odvětví výroby, jež je v souladu s podmínkami podle právních předpisů.
- Tato výhoda, ve formě investiční pobídky, musí být poskytována státem či ze státních prostředků. Orgány, které v tomto kontextu představují stát, jsou kromě vlády konkrétní země také územní samosprávné jednotky a lokální samosprávné jednotky. Státní prostředky zahrnují peněžní prostředky jak ze státních fondů, od právnických osob, které podléhají kontrole ze strany státu, či samosprávných korporací, ale i prostředky od soukromých právnických osob s pověřením k redistribuci veřejných prostředků (Bajerová, 2007).
- Poskytnutím investiční pobídky dojde k narušení nebo k ohrožení narušení soutěže.
- Poskytnutí investiční pobídky bude mít dopad na obchod mezi státy. Je tomu tak z důvodu narušení hospodářské soutěže (Veselý, 2012).

Zakotvení investičních pobídek v primárním právu není jejich jediným legislativním vymezením. Investiční pobídky také podléhají právní úpravě v sekundárním právu Evropské unie, ve kterém spadají do kategorie regionálních veřejných podpor. Jak uvádí Bajerová (2007, str. 12), jedná se konkrétně o tyto čtyři základní části:

1. Pravidla pro národní regionální podporu
2. Multisektorální rámec pro regionální podporu velkým investičním projektům
3. Sdělení Evropské komise týkající se veřejné podpory obsažené v prodeji pozemků a budov ze strany veřejných orgánů
4. Nařízení Komise č. 69/2004 o použití čl. 87 a 88 Smlouvy o ES u podpory de minimis (nyní již články 107 a 108 SFEU)

Výše uvedená pravidla jsou nejzákladnějšími předpisy používanými Evropskou komisí. Ta je využívá především k posouzení o slučitelnosti veřejné podpory se společným trhem. Činí tak na základě článku 107 odst. 3 Smlouvy o fungování Evropské unie. Podle něho jsou investiční pobídky slučitelnými podporami s právem Evropské unie a tudíž k jejich

poskytnutí není zapotřebí souhlasu orgánu, kterému tato kompetence náleží, v případě, že splňují následující znaky (Bajerová, 2007):

- veřejné podpory, které přispějí k hospodářskému rozvoji oblastí s mimořádně nízkou životní úrovní nebo s vysokou mírou nezaměstnanosti.
- veřejné podpory, s jejichž pomocí dojde k uskutečnění některého významného projektu společného evropského zájmu a nebo napravit vážnou poruchu v hospodářství některého z členských států. Je však možné, že v zemi dojde k situaci, kdy její trh je přesycen investičními pobídkami, které směřují stále do stejného odvětví hospodářství a v důsledku toho je trh domácí ekonomiky v nerovnováze. Aby se národní hospodářství zpět vyvážilo, je potřeba poskytnout investiční pobídky pro odlišné odvětví (Veselý, 2012).
- veřejné podpory, které mají usnadnit rozvoj určitých hospodářských aktivit nebo aktivit, pokud nemění podmínky obchodu v takové míře, která by byla v rozporu se společným zájmem.
- veřejné podpory, které mají napomoci kultuře a zachování kulturního dědictví, za předpokladu, že negativně neovlivní podmínky obchodu a soutěže v Evropské unii.
- ostatní typy veřejných podpor, které na návrh Evropské Komise přijme Rada EU a na základě jejího rozhodnutí budou vymezeny.

Snahou regionálních veřejných podpor je zacílit investice do nejchudších regionů Evropské unie a přispět tak ke zvýšení jejich konkurenceschopnosti prostřednictvím stanovení podmínek, které podpoří příliv investic do daných oblastí a tím podpoří vytváření nových pracovních míst. Podle výše uvedených znaků veřejné podpory, můžeme říci, že investiční pobídky jsou nejvíce vystihovány prvním a třetím bodem.



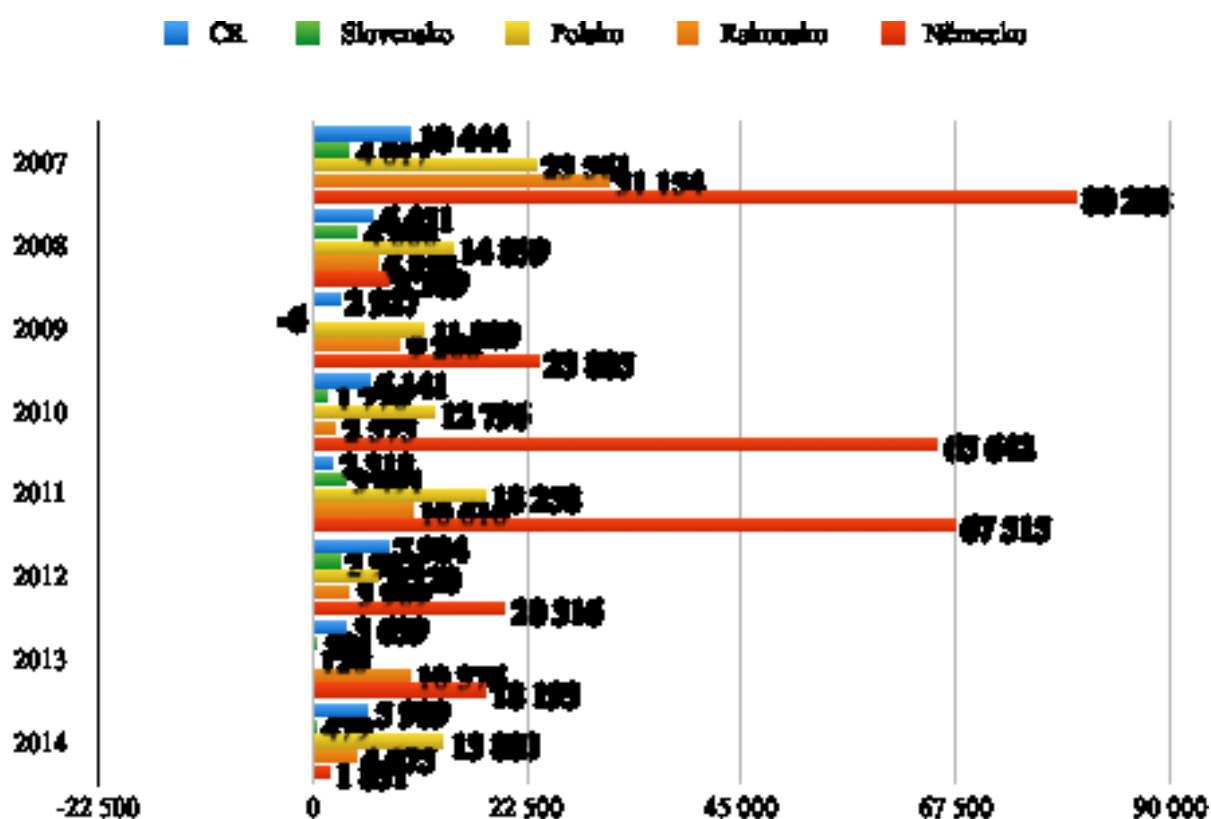
## 4 Komparace přílivu přímých zahraničních investic do zemí EU

Z hlediska komparace přílivu přímých zahraničních investic dle nabízených investičních pobídek byly vybrány čtyři země Evropské unie, a to: Česká republika, Polsko, Slovensko a Rakousko. Země byly zvoleny na základě jejich geografické blízkosti (všechny tyto země leží ve střední Evropě) a většinu z těchto zemí navíc spojuje i společný historický vývoj. Pro srovnání byl tento výběr rozšířen o ekonomicky nejsilnější evropskou zemi, kterou je Německo.

### 4.1 Příliv PZI do vybraných zemí Evropské unie

Srovnávané země procházely na začátku 90. letech procesem ekonomické transformace svých ekonomik. Tyto nově se transformující země byly podpořeny mimo jiné i Světovou bankou a v následujícím desetiletí zaznamenávaly nárůsty přímých zahraničních investic. Situace přitékajících investic do vybraných zemí EU od roku 2007 je blíže zachycena v následujícím grafu 4.1.

Graf 4.1: Příliv PZI do vybraných zemí EU v letech 2009-2014 (v mil. USD)



Zdroj: World Investment Report 2013 a 2015, vlastní zpracování

Graf 4.1 zobrazuje příliv přímých zahraničních investic do vybraných zemí Evropské unie, které budou v následující kapitole komparovány z hlediska poskytovaných investičních pobídek pro investory. Jak je možné vidět z grafu, mezi lety 2007-2010 docházelo u jednotlivých zemí postupně k poklesu objemu přílivu přímých zahraničních investic v souvislosti s celosvětovou ekonomickou a finanční krizí. Tento poklesem postihl všechny zmíněné země. Nejznatelnější pokles je možné vidět u Německa, kde objem přílivu PZI v roce 2009 dosahoval pouze necelých 30 % objemu přílivu PZI roku 2007. Na Slovensku v roce 2009 nastal dokonce úbytek objemu přílivu PZI, který se projevil zápornými čísly jako u jediné země z výše uvedených. Meziroční pokles oproti roku 2008 činil 4 874 mil. USD. Na hodnotu objemu PZI z roku 2008 se Slovensko nedostalo ani během následujících let. V roce 2010 již zaznamenalo příliv PZI v kladných číslech, resp. 1 770 mil. USD, ale tato hodnota odpovídala pouze 36 % objemu přílivu PZI z již zmiňovaného roku 2008. Od roku 2011 Slovensko rozšířilo možnosti poskytování státních pobídek pro investory, za účelem přilákání nových zahraničních investorů. Velikost objemu investic, kterého je zapotřebí, aby daná zahraniční firma investovala, byl snížen o polovinu z původní hodnoty 6,64 mil. euro. Jedním z důvodů tohoto opatření byl také záměr slovenské vlády o stimulaci vysoké míry nezaměstnanosti (převážně v méně rozvinutých či jinak znevýhodněných regionech), se kterou se Slovensko od propuknutí celosvětové ekonomické krize potýká (E15.cz, 2011). Podle hodnot přílivu PZI z grafu 4.1 nebyl tento krok příliš účinným, protože objemy přílivu PZI na Slovensko dále klesaly. Od roku 2013 je viditelný opětovný silný propad objemu přílivu PZI. V roce 2013 byl tento objem ve výši 591 mil. USD, můžeme tedy říct, že objem přílivu PZI na Slovensko byl v tomto roce na úrovni přibližně 12 % objemu přílivu PZI roku 2008. V roce 2014 byl zaznamenán meziroční pokles o necelých 10 %, konkrétně o 112 mil. USD.

#### **4.2 Atraktivnost vybraných zemí EU pro zahraniční investory podle hodnocení Světové banky**

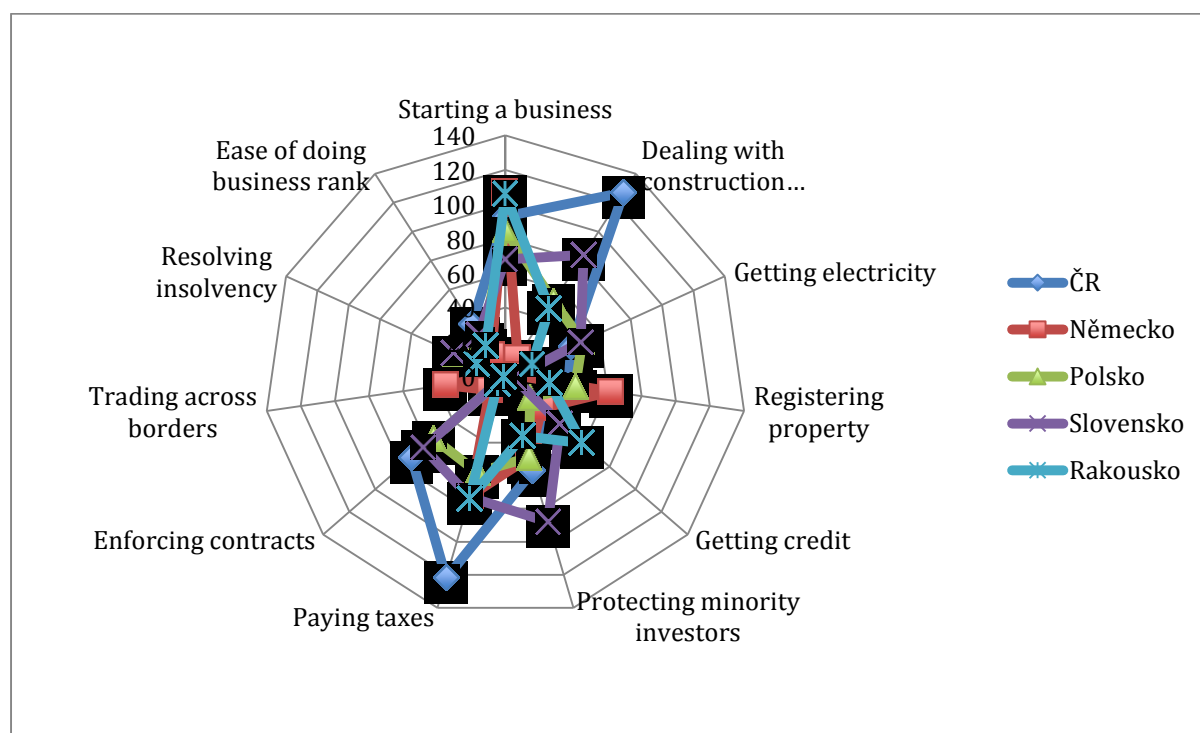
Skupina Světové banky (World Bank Group) byla vytvořena v rámci Bretton Woodské konference v roce 1944. Tato skupina zahrnuje pět institucí, kterými jsou:

- Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj (International Bank for Reconstruction and Development)
- Mezinárodní asociace pro rozvoj (International Development Association)
- Mezinárodní finanční korporace (International Finance Corporation)

- Multilaterální agentura pro investiční záruky (Multilateral Investment Guarantee Agency)
- Mezinárodní centrum pro řešení investičních sporů (International Centre for Settlement of Investment Disputes)

Hlavním cílem, kterého se Skupina Světové banky snaží dosáhnout je snižovat chudobu.

Graf 4.2: Komparace vybraných zemí z hlediska náročnosti podnikání podle jednotlivých indikátorů, vymezených v Doing Business (2016)



Zdroj: Doing Business 2016, vlastní zpracování

Z grafu 4.2 je patrné, jak si jednotlivé země, které jsou v této práci komparovány, stojí v reportingu Doing Business (za rok 2016). Tato publikace je každoročně sestavována Mezinárodní bankou pro obnovu a rozvoj (IBRD) spadající do skupiny Světové banky s cílem poskytnout úvěry a pomoci převážně středně bohatým zemím. Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj je vlastněna vládami 188 členských zemí a také úzce spolupracuje se zbývajícími institucemi skupiny Světové banky za účelem pomoci rozvojovým zemím při snižování chudoby, podpoře ekonomického růstu a zvyšování jejich prosperity (World Bank, 2014). V grafu 4.2 je srovnáváno 11 klíčových oblastí pro podnikání, které výše zmíněná publikace sleduje. Těmito oblastmi jsou:

- zahájení podnikání, zahrnující čas a zřizovací náklady, které jsou nezbytné k zahájení podnikání a dále obsahující minimální výši splaceného kapitálu potřebného k založení společnosti s ručením omezeným,
- vyřízení stavebních povolení,
- získání elektrického připojení,
- registrace vlastnictví, tj. čas a náklady potřebné k převodu nemovitostí,
- získání úvěru,
- ochrana práv menšinových akcionářů,
- placení daní, resp. daňové platby a celkové daňové sazby pro podnik v souladu s daňovými regulacemi dané země,
- přeshraniční obchodování,
- vynucování smluv, tj. čas a náklady, které budou zapotřebí k řešení obchodních sporů,
- řešení insolventy,
- a poslední oblastí je regulace trhu práce.

V komplexním ukazateli, kterým je celková snadnost podnikání, dosáhlo v rámci pěti komparovaných zemí, nejlepšího umístění Německo, které se jako jediná země umístilo v první dvacítky. Z celkového počtu 189 zemí, které jsou ve statistice zahrnuty, je Německo na 15. pozici. Oproti předešlému roku, tj. 2015, se propadlo o 1 pozici. Tento pokles je výsledkem zhoršení pozic v dílčích oblastech hodnocení, kterými jsou vyřízení stavebního povolení (propad o 5 pozic), přeshraničním obchodování (propad o 17 pozic), možnosti získání úvěru (propad také o 5 pozic) a v oblasti placení daní (propad o 4 pozice). Česká republika si v roce 2016 polepšila o 8 míst, na nynější 36. pozici, ovšem v rámci pěti komparovaných zemí je v celkovém hodnocení poslední. V roce 2015 byla Česká republika na 44. místě a v roce 2012 na tom byla ještě o 20 pozic hůře, tj. patřilo jí 64. místo z celkových 189 zemí (Doing Business, 2016). V roce 2016 dosáhla Česká republika lepších hodnot v oblastech zahájení podnikání (zlepšení o 17 pozic), vyřízení stavebního povolení (postup o 12 pozic) a přeshraničním obchodování (zlepšení o 57 pozic). Nejvyšší postup byl zaznamenán v oblasti získání elektrického připojení, kde si Česká republika meziročně polepšila o 81 míst. Absolutně nejlepšího umístění z 11 hodnocených oblastí zaznamenala Česká republika za rok 2016 v oblasti obchodování přes hranice. Severovýchodní soused Polsko je v roce 2016 na 25. místě v rámci celkového hodnocení snadnosti podnikání a meziročně si polepšilo o 7 pozic. Vliv na toto zlepšení mají převážně oblasti vyřízení stavebního povolení, kde došlo k nejmarkantnějšímu posunu o 85 pozic; placení daní

(zlepšení o 29 pozic) a stejně jako v případě České republiky v oblasti přeshraničního obchodování (postup o 40 pozic). Slovensko je v celkovém hodnocení jen čtyři místa za Polskem, tj. v roce 2016 mu náleží 29. místo a oproti předchozímu roku si polepšilo o 8 pozic. Bylo zaznamenáno zlepšení téměř ve všech hodnocených oblastech. Nejznatelnější pak v oblasti získání elektrického připojení (zlepšení o 52 pozic), obchodování přes hranice či placení daní (zlepšení o 27 pozic). Poslední vybraná země Rakousko stojí v roce 2016 v celkovém hodnocení jen těsně za první dvacítkou nejlépe hodnocených zemí z hlediska celkové snadnosti podnikání a stejně jako v roce 2015 ji náleží 21. místo z celkových 189 hodnocených zemí. V roce 2016 došlo ke zlepšení pozice Rakouska v pěti oblastech. Nejvyšší postup byl zaznamenán v oblasti vyřízení stavebního povolení (posun o 31 pozic) a přeshraničním obchodování, v obou případech tomu tak bylo i v případě ostatních zemí.

Tab. 4.1: Vývoj České republiky v rámci hodnocení Doing Business

| Česká republika                       | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Ease of doing business                | 64   | 65   | 75   | 44   | 36   |
| Starting a business                   | 138  | 140  | 146  | 110  | 93   |
| Dealing with construction and permits | 68   | 74   | 86   | 139  | 127  |
| Getting electricity                   | 148  | 143  | 146  | 123  | 42   |
| Registering property                  | 34   | 27   | 37   | 31   | 37   |
| Getting credit                        | 48   | 53   | 55   | 23   | 28   |
| Protecting minority investors         | 97   | 100  | 98   | 83   | 57   |
| Paying taxes                          | 119  | 120  | 122  | 119  | 122  |
| Trading across borders                | 70   | 68   | 68   | 58   | 1    |
| Enforcing contracts                   | 78   | 79   | 75   | 37   | 72   |
| Resolving insolvency                  | 33   | 34   | 29   | 20   | 22   |

Zdroj: Doing Business 2012-2016, vlastní zpracování

Tabulky 4.1 a 4.2 zobrazují hodnocení podnikatelského prostředí podle Doing Business mezi lety 2012-2016. Německo bylo zvoleno pro komparaci s Českou republikou z hlediska jejich pozic v rámci hodnocené pětice zemí. Jak již bylo zmíněno výše, Německo má z těchto zemí nejlepší postavení, zatímco Česká republika je na tom naopak nejhůře. Dalším důvodem je také silná ekonomika Německa a dále konkurenceschopnost této země, která je jednou z nejvyšších na světě. Z tabulky 4.1 je patrné, že v roce 2016 Česká republika dosáhla lepšího umístění v oblasti zahájení podnikání, ve které se nachází o čtrnáct pozic před Německem, tzn. na 93. místě. Druhou a poslední oblastí, ve které dosáhla Česká republika lepšího postavení je přeshraniční obchodování. Zde je spolu s dalšími zeměmi na pozici číslo jedna, zatímco Německu patří až 35. pozice. V této oblasti si také Česká republika nejvíce polepšila z dlouhodobého hlediska. K výraznému zlepšení v průběhu let 2012-2016 došlo dále v oblastech zisku elektrické přípojky (posun o 106 pozic oproti roku 2012) či problematice ochrany práv minoritních akcionářů (v roce 2016 o 40 míst lepší umístění než v roce 2012). Naopak zhoršení je viditelné v problematice placení daní. V roce 2016 byla Česká republika až na 122. místě a oproti roku 2012 si navíc pohoršila o 3 pozice. Pokud se ovšem podíváme na daňovou sazbu pro korporace (viz tab. 4.4), vyšší sazbou disponuje Německo, kde kombinovaná daň z příjmu právnických osob je stanovena ve výši 30,18 %, zatímco v České republice je tato sazba daně 19 %. Při podrobnější komparaci problematiky placení daní v Doing Business je zřejmé, že největším problémem České republiky u tohoto ukazatele je časová náročnost spojená s daňovou problematikou, která se v ČR pohybuje kolem 405 hodin za rok, zatímco v Německu je tato doba takřka poloviční (Doing Business, 2016).

Tab. 4.2: Vývoj Německa v rámci hodnocení Doing Business

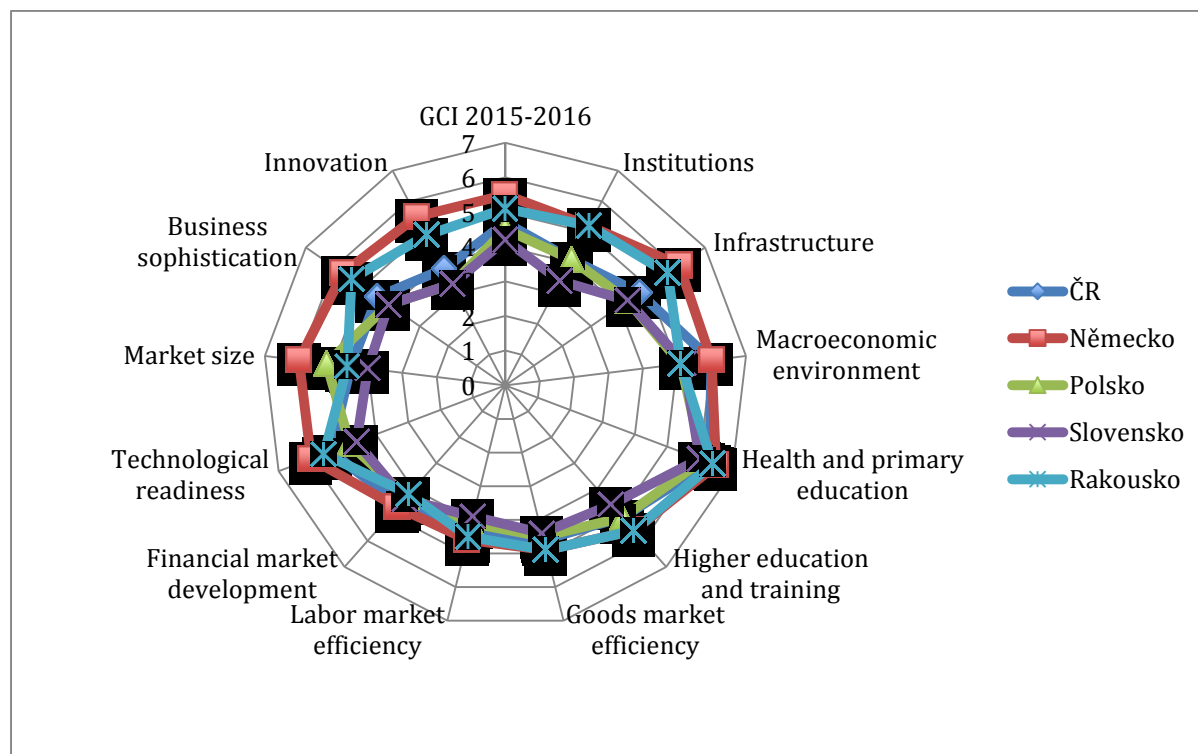
| Německo                               | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 |
|---------------------------------------|------|------|------|------|------|
| Ease of doing business                | 19   | 20   | 21   | 14   | 15   |
| Starting a business                   | 98   | 106  | 111  | 114  | 107  |
| Dealing with construction and permits | 15   | 14   | 12   | 8    | 13   |
| Getting electricity                   | 2    | 2    | 3    | 3    | 3    |
| Registering property                  | 77   | 81   | 81   | 89   | 62   |
| Getting credit                        | 24   | 23   | 28   | 23   | 28   |
| Protecting minority investors         | 97   | 100  | 98   | 51   | 49   |
| Paying taxes                          | 89   | 72   | 89   | 68   | 72   |
| Trading across borders                | 12   | 13   | 14   | 18   | 35   |
| Enforcing contracts                   | 8    | 5    | 5    | 13   | 12   |
| Resolving insolvency                  | 36   | 19   | 13   | 3    | 3    |

Zdroj: Doing Business 2012-2016, vlastní zpracování

#### 4.3 Atraktivnost vybraných zemí z hlediska jejich konkurenceschopnosti

Konkurenceschopnost můžeme definovat jako schopnost daného státu vyprodukovat výrobky a služby tak, aby byly schopné ustát tlak na mezinárodních trzích a současně také zajistit nezměnění výše trvalých příjmů obyvatelstva (Skokan, 2004). Index světové konkurenceschopnosti, který bude dále využíván pro komparaci vybraných zemí v rámci jejich konkurenceschopnosti, je publikován ve Zprávě o Globální konkurenceschopnosti (Global Competitiveness Report), kterou každoročně publikuje Světové ekonomické fórum (World Economic Forum) v Ženevě. Na tuto zprávu je mimo jiné pohlíženo i jako na „nejkomplexnější hodnocení komparativních silných a slabých stránek národních ekonomik ve světě“ uvádí Skokan (2004, str. 66). První Zpráva o konkurenceschopnosti států byla publikována již v roce 1979.

Graf 4.2: Zhodnocení konkurenceschopnosti ekonomik komparovaných zemí podle Global Competitiveness Index 2015-2016



Zdroj: Global Competitiveness Report 2015-2016, vlastní zpracování

V grafu 4.2 jsou zobrazeny konkurenceschopnosti srovnávaných zemí v jednotlivých oblastech hodnocení, které jsou hodnoceny ve světovém žebříčku konkurenceschopnosti. V období 2015-2016, které graf 4.2 zobrazuje bylo hodnoceno v rámci světového indexu konkurenceschopnosti 140 zemí. Země komparované v této práci, s výjimkou Polska, patří do skupiny rozvinutých zemí. Polsko se řadí k rozvíjejícím se a rozvojovým zemím Evropy. Global Competitiveness Index hodnotí celkem jedenáct oblastí, které jsou rozlišeny do tří skupin. První skupina je označena jako tzv. základní požadavky na ekonomiku (basic requirements) a obsahuje oblasti jako:

- institucionální prostředí,
- infrastruktura,
- makroekonomické prostředí země,
- zdraví a základní vzdělání obyvatel.

Druhá skupina se zaměřuje na zhodnocení účinnosti stimulatorů ekonomiky, kterými jsou:

- vyšší vzdělání obyvatelstva,
- efektivita trhu se zbožím,



- efektivita trhu práce,
- rozvinutost finančního trhu,
- technologická připravenost země,
- velikost trhu země.

Poslední skupina je tvořena inovačními faktory působícími v ekonomice hodnocené země, jako jsou:

- inovace,
- obchodní sofistikovanost a posuzování kvality či kvantity jak lokálních odběratelů, tak i dodavatelů (The Global Competitiveness Report, 2015).

Výše uvedené oblasti, které jsou předmětem hodnocení jsou bodově ohodnoceny v rozmezí 1-7. V souhrnném hodnocení (GCI 2015-2016) je patrné, že nejvyšší bodového skóre dosahuje opět Německo (5,5 ze 7), které je následováno Rakouskem, jehož skóre je také lehce přes 5. Zbývající tři země se pohybují v rozmezí 4,2 u Slovenska až 4,7 Česká republika.

Tab. 4.3: Změny pozic vybraných zemí mezi lety 2012-2016 podle Doing Business a Global Competitiveness Report

| Pořadí země                               | ČR | Německo | Polsko | Slovensko | Rakousko |
|---|----|---------|--------|-----------|----------|
| Doing Business 2016                       | 36 | 15      | 25     | 29        | 21       |
| Doing Business 2014                       | 75 | 21      | 45     | 49        | 30       |
| Doing Business 2012                       | 64 | 19      | 62     | 48        | 32       |
| Global Competitiveness Index<br>2015-2016 | 31 | 4       | 41     | 67        | 23       |
| Global Competitiveness Index<br>2014-2015 | 37 | 5       | 43     | 75        | 21       |
| Global Competitiveness Index<br>2012-2013 | 39 | 6       | 41     | 71        | 16       |

Zdroj: Doing Business 2012, 2014 a 2016, Global Competitiveness Report 2015-2016, vlastní zpracování

Tabulka 4.3 zobrazuje jak si výše zmíněné země vedly z hlediska jejich postavení ve dvou uvedených reportech, které lze označit za klíčové pro rozhodující se investory. Prvním z nich je již několikrát zmíněný report Doing Business, který se zaměřuje na hodnocení převážně podnikatelského prostředí. Druhým je Zpráva o Globální konkurenceschopnosti (Global Competitiveness Report), který je sestavován Světovým ekonomickým fórem a zaměřuje se na hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik daných zemí (podrobněji bude GCI vysvětlen níže). Jak již bylo zmíněno výše, v roce 2016 zastává Česká republika nejhoršího postavení z porovnávaných zemí při hodnocení podnikatelského prostředí. Jak můžeme vidět z této tabulky 4.3, poslední pozice jí patřila i před dvěmi lety a taktéž v roce 2012. V roce 2014 byla dokonce o 11 pozic níže oproti roku 2012. Můžeme si také všimnout, že pořadí těchto zemí se změnilo jen nepatrně mezi lety 2012 a 2014 a následně již setrvává. Nejlepší umístění náleží Německu, které je následováno další germánsky hovořící zemí Rakouskem. Třetí zemí je Polsko, které je v posledních letech jen velmi těsně následováno Slovenskem a Česká republika komparovanou pětici uzavírá. Při pohledu na druhou část tabulky, která se věnuje hodnocení konkurenceschopnosti ekonomik, můžeme vidět, že si Česká republika vede o něco lépe. V posledním hodnoceném období, tj. v roce 2015 se umístila jako 31. země z celkových 140 hodnocených zemí a oproti předešlým hodnoceným obdobím svou pozici vylepšila o šest, resp. osm míst. V rámci porovnávaných pěti zemí je však předposlední, hůře je na tom jen náš jihovýchodní soused Slovensko. Vedoucí postavení opět náleží Německu, jehož konkurenceschopnost je na vysoké úrovni a v roce 2015 zaujímal Německo čtvrté místo z celkových 140 hodnocených zemí podle Global Competitiveness Index. Závěrem můžeme dodat, že v roce 2015 všechny vybrané země dosáhly lepšího umístění (vyjímkou je Polsko, jehož pozice je v roce 2015 shodná s pozicí v roce 2012) oproti roku 2012.

#### **4.4 Zhodnocení vlivu konkurenceschopnosti ekonomik a jejich podnikatelského prostředí na příliv PZI do vybraných zemí**

K následujícímu zhodnocení přitažlivosti vybraných zemí pro investory jakožto potencionální hostitelské země, byly použity vybrané ukazatele, které hodnotí stav či vhodnost podnikatelského prostředí a jsou obsaženy v hodnocení Doing Business. Další ukazatele se zaměřují na vybrané oblasti ekonomik a vykazují, jak jsou v rámci těchto ukazatelů dané země konkurenceschopné. Nebude opomenuta ani daňová sazba pro korporace, která tvoří také významnou část při rozhodování investorů z hlediska rozhodování

investorů. Všechny výše zmíněné ukazatele budou závěrem porovnány s přílivem přímých zahraničních investic ve sledovaném roce, tj. za rok 2014.

Tab. 4.4: Porovnání vybraných ukazatelů za rok 2014 v rámci komparovaných zemí

|  | ČR  | Německo | Polsko | Slovensko | Rakousko |
|--|-----|---------|--------|-----------|----------|
| Starting a business                        | 146 | 111     | 116    | 108       | 138      |
| Getting credit                             | 55  | 28      | 3      | 42        | 28       |
| Paying taxes                               | 122 | 89      | 113    | 102       | 79       |
| Trading across borders                     | 68  | 14      | 49     | 108       | 19       |
| Infrastructure                             | 41  | 7       | 63     | 64        | 13       |
| Macroeconomic environment                  | 40  | 24      | 63     | 45        | 33       |
| Labor market efficiency                    | 62  | 35      | 79     | 97        | 43       |
| Innovation                                 | 39  | 6       | 72     | 78        | 18       |
| Corporate income tax rate<br>2014<br>(v %) | 19  | 30,18   | 19     | 22        | 25       |

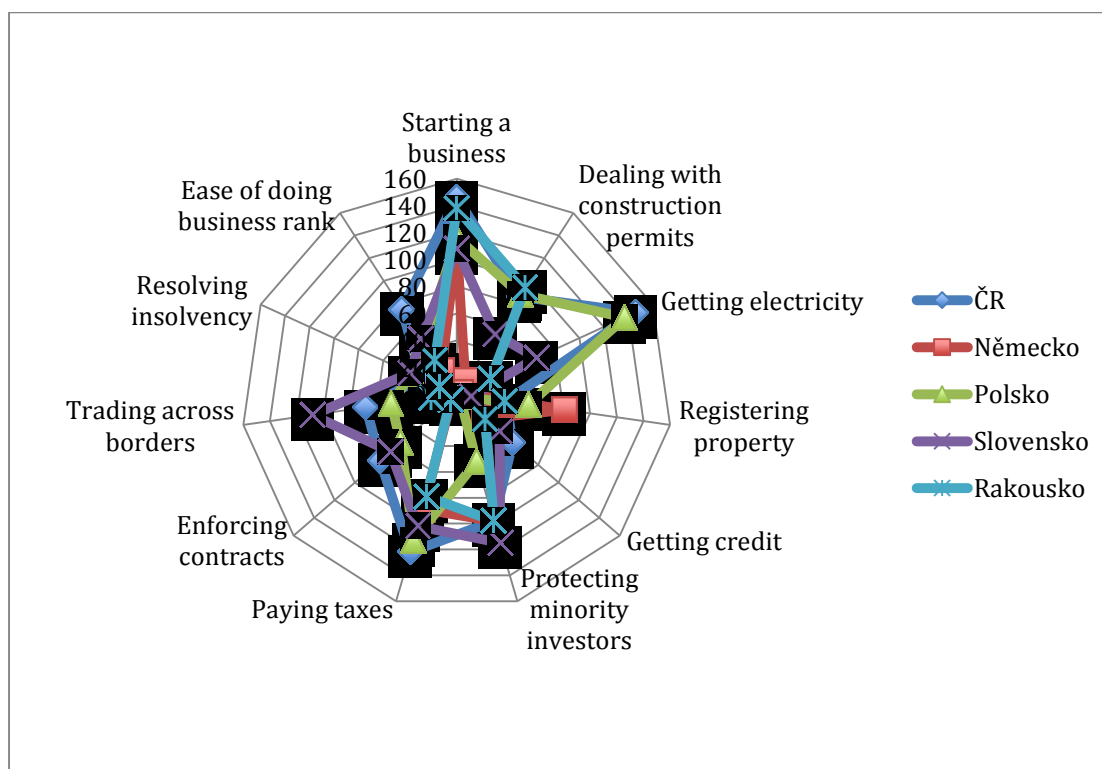
Zdroj: Doing Business 2014, Global Competitiveness Report 2014-2015, vlastní zpracování

Tabulka 4.4 se zaměřuje na srovnání ekonomik pěti zvolených zemí. Pro porovnání bylo vybráno devět sektorů, z nichž první čtyři spadají do oblasti hodnocení podnikatelského prostředí podle Doing Business, následující čtyři ukazují, jak jsou dané země konkurenceschopné v rámci vybraných oblastí ekonomiky podle Global Competitive Index a jako poslední je do tabulky přidána sazba daně z příjmu právnických osob. Všechna data jsou uvedena za rok 2014. Tabulka 4.4 je vypracována ve smyslu semaforu a je z ní tedy patrné, že nejlépe v rámci těchto pěti zemí je na tom Německo, které dosáhlo nejvyššího pořadí hned ve čtyřech sektorech z celkových devíti. Absolutně nejlepšího umístění dosáhlo jako nejvíce konkurenceschopná země v oblasti inovací, ve které je šestou nejvíce konkurenceschopnou zemí na světě. Zbylé tři sektory, ve kterých Německo dominuje oproti ostatním komparovaným zemím jsou konkurenceschopnost infrastruktury, makroekonomického prostředí a efektivity pracovního trhu. Naopak nejhorší pozice dosáhlo jen jednou a to v

sazbě daně z příjmu právnických osob, která dosahuje hodnoty 30,18 % (jedná se o kombinovanou sazbu daně z příjmu právnických osob, která je součtem centrální sazby daně a místní sazby daně). Zemí, která v tomto hodnocení vychází jako druhá nejlepší je Rakousko, které nejlepšího pořadí ze všech komparovaných zemí dosáhlo v sektorech hodnotících podnikatelské prostředí, konkrétně v oblasti placení daní a přeshraničním obchodování. Pořadí ve zbylých sektorech se pohybuje mezi průměrem těchto zemí (oranžová nebo žlutá barva, viz tab. příloha č.) a jako jediná země z těchto pěti nedosáhlo při hodnocení ani jednou na nejhorší pozici. Třetí zemí s nejlepším celkovým výsledkem je Polsko, které stejně tak jako předchozí Rakousko dosáhlo dvakrát nejlepšího umístění z těchto pěti zemí, ale oproti Rakousku zaujalo v jednom případě pozici zcela nejnižší. Vedoucí pozice Polska je v sektoru hodnocení podnikatelského prostředí, přesně v problematice získávání úvěru a tou druhou je sazba daně z příjmu právnických osob. Zde ovšem Polsko drží shodné umístění s Českou republikou, jelikož v obou zemích je shodná sazba daně z příjmu právnických osob, a to ve výši 19 % (pro rok 2014). Nejhůře je na tom Polsko v konkurenceschopnosti makroekonomického prostředí, kde se umístilo až na 63. místě, což je 39 pozic za vedoucím Německem. V ostatních porovnávaných sektorech nacházíme Polsko převážně v oranžové barvě, tzn. jako druhou nejhorší v celkovém pořadí (viz. tab. přílohy). Druhou nejhorší zemí ze srovnávané pětice je Česká republika. Celkově nejlepšího umístění dosáhla jen v oblasti srovnání sazby daně z příjmu právnických osob, ve které se spolu s již zmíněným Polskem disponuje nejnižší sazbou. Obecně je výše sazby daně z příjmu právnických osob v České republice jedna z nejních i v rámci zemí OECD. Toto nízké zdanění podporuje jak domácí ekonomiku a má dále kladný efekt i pro zahraniční investory. Pokud jsou sazby přímých daní nižší, má to pozitivnější vliv na firemní prostředí než nižší sazby nepřímých daní (DPH, spotřební daň) či majetkových daní. Ve výsledku je nižší zdanění spolu se snížením administrativní zátěže velkou šancí pro danou zemi, jak podporovat vstup zahraničních investorů na svůj trh (finance.cz, 2013). Nižší kombinovanou sazbou daně z příjmu právnických osob než Česká republika a Polsko, disponuje jen Slovinsko s 17 % sazbou a Irsko, kde sazba daně činí 12,5 %. Vráťme se ovšem zpět k výsledkům České republiky a můžeme pozorovat, že ve třech sektorech porovnávajících podnikatelské prostředí je Česká republika poslední v tomto hodnocení. Jedná se o problematiku zahájení podnikání, získání úvěru a placení daní. Ve zbylých sektorech zastává Česká republika převážně třetí pozici. Poslední zemí pomyslného semaforu je v červené barvě se nacházející Slovensko. Nejhorší pozice mu náleží i ve třech sektorech hodnotících konkurenceschopnost a v jednom sektoru problematiky podnikatelského prostředí. Nejhůře

konkurenceschopné je Slovensko v oblasti infrastruktury, efektivity pracovního trhu a inovací. V rámci podnikatelského prostředí je nejhorší v oblasti přeshraničního obchodu, ve kterém výrazně zaostává. Oproti České republice, která je v tomto sektoru na pozici před Slovenskem, zaostává o 40 pozic a oproti vedoucímu Rakousku dokonce o 89 pozic. Detailnější srovnání hodnocení všech zemí uvádí tabulka v příloze, ze které vychází i výše zmíněná tabulka 4.4.

Graf 4.4: Porovnání pozic komparovaných zemí v rámci všech hodnocených ukazatelů v Doing Business za rok 2014

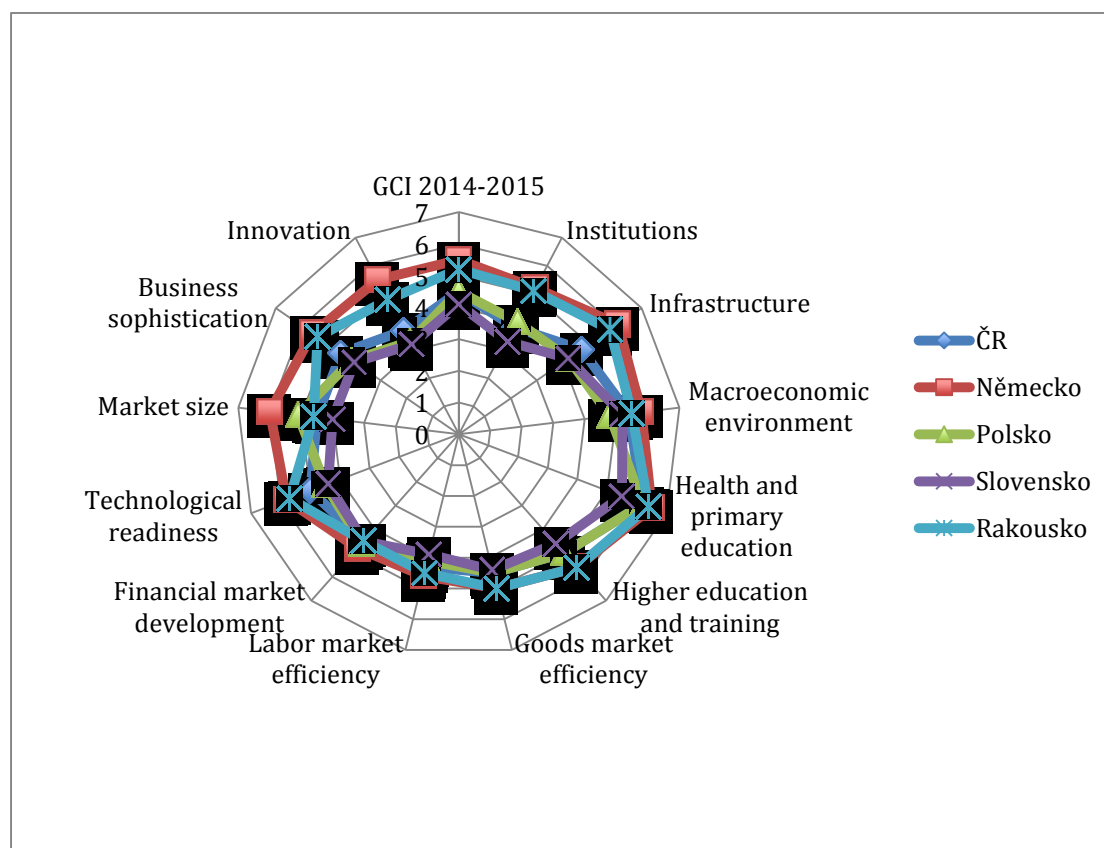


Zdroj: Doing Business 2014, vlastní zpracování

V grafu 4.4 je vyobrazeno srovnání všech ukazatelů, pomocí kterých je hodnoceno podnikatelské prostředí za rok 2014. Graf 4.4 zároveň rozšiřuje ukazatele, které již byly uvedeny v tabulce 4.4 a byly i zhodnoceny z hlediska komparace mezi zvolenými státy. Publikace Doing Business, která toto hodnocení sestavuje, vymezila deset oblastí, v rámci kterých jsou země hodnoceny. Graf 4.4 je dále rozšířen o hodnocení celkového postavení země v rámci žebříčku zemí Doing Business (celkem 189 hodnocených zemí), ve kterém je na první pozici z těchto pěti komparovaných zemí Německo (21. místo). Naopak nejhorší umístění patří opět České republice (75. místo). Pokud bychom tato umístění srovnali s rokem 2016, který je znázorněn v grafu 4.2, viděli bychom, že pozice Německa byla v roce

2014 jen o šest míst nižší než v roce 2016, ovšem rozdíl mezi umístěním České republiky v roce 2014 a 2016 je 39 míst. Zbylé země, které jsou předmětem hodnocení se umístily v rozmezí 30.místa (Rakousko) až 49. místa (Slovensko). Skupina zemí celkově nejhorších pozic dosahuje v oblastech zahájení podnikání a placení daní. V první zmíněné oblasti, tj. zahájení podnikání, je na nejvyšší pozici Slovensko (108. místo) následováno Německem, kterému náleží 111. místo. Polsko se nachází jen o pět pozic níže, tzn. na 116. místě. Před poslední Českou republikou (146. pozice) se umístilo ještě Rakousko na 138. místě z celkových 189 hodnocených zemí. Placení daní bylo již zachyceno v tabulce 4.4, ale můžeme zdůraznit, že nejhoršího umístění opět dosáhla Česká republika (122. místo) a naopak nejlepší v rámci těchto pěti zemí je na celkově 79. místě Rakousko. Nejvyšší umístění v rámci všech ukazatelů náleží hned dvěma zemím. Německu, které v oblasti získávání elektrického připojení bylo v roce 2014 na 3. místě a dále Polsku, které stejného umístění dosáhlo v oblasti získávání úvěru.

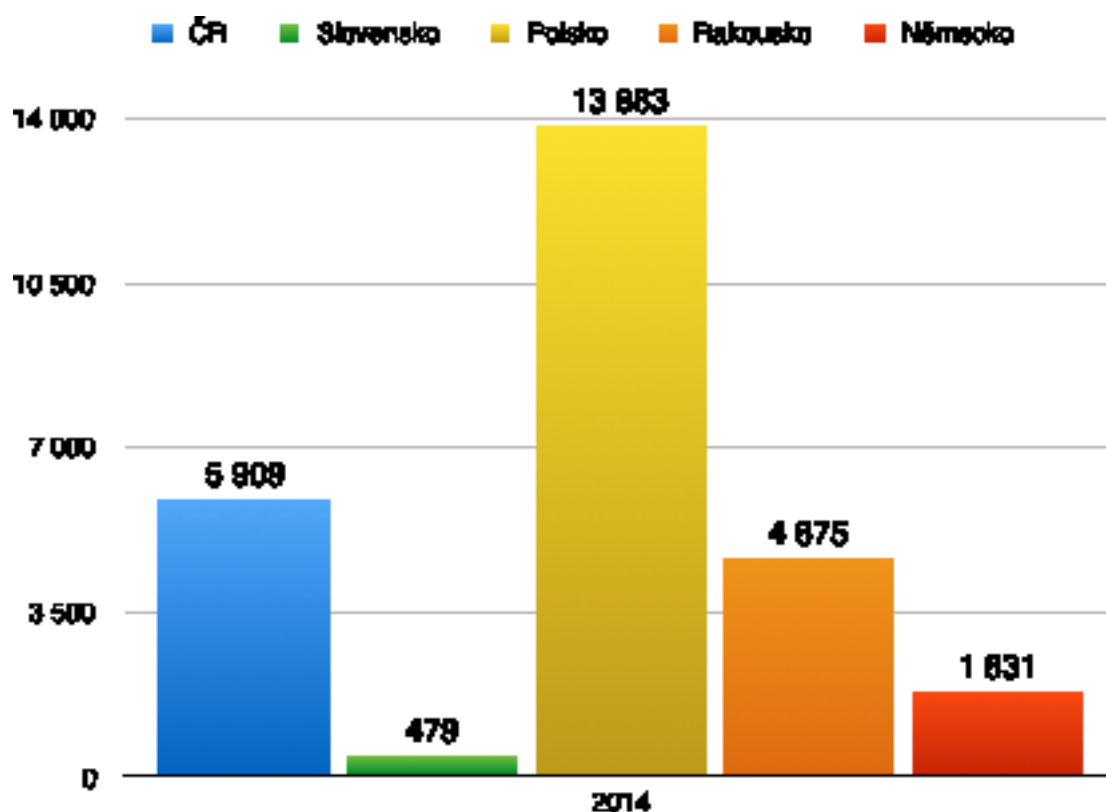
Graf 4.5: Konkurenceschopnost ekonomik komparovaných zemí a jejich jednotlivých sektorů podle Global Competitiveness Index 2014-2015



Zdroj: Global Competitiveness Report 2014-2015, vlastní zpracování

Z grafu 4.5 je možné pozorovat, jak byly porovnávány země konkurenceschopné v rámci jedenácti hodnocených oblastí. Pro období 2014-2015 bylo do Global Competitiveness Index zahrnuto celkem 144 zemí a škála bodového hodnocení byla vymezena v rozmezí 1-7. Graf 4.5 dále také rozšiřuje ukazatele, které již byly uvedeny a porovnány v tabulce 4.4. Pokud se podíváme na souhrnné hodnocení (GCI 2014-2015) je zřejmé, že nejvyššího bodového skóre dosáhlo Německo (5,5). Jen o tři desetiny horší skóre (5,2) náleží Rakousku, Česká republika a Polsko byly shodně ohodnoceny 4,5 body a nejnižšího bodového ohodnocení dosáhlo Slovensko, jehož skóre je ještě o čtyři desetiny nižší, tzn. 4,1 bodu. Všechny komparované země dosáhly nejvyššího bodového ohodnocení v oblasti zdraví a základního vzdělání. Kromě Slovenska, kterému bylo přiděleno pouze 5,5 bodů, dosáhly všechny zbylé země hodnocení v rozmezí 6,2 až 6,5 bodů. Absolutně nejnižší bodového skóre ze všech oblastí bylo uděleno Slovensku v oblasti inovací (3,2) a naopak nejlepší skóre ze všech hodnocených oblastí získalo Německo v již zmíněné oblasti zdraví a základního vzdělání (6,5).

Graf 4.6: Příliv PZI do vybraných zemí EU v roce 2014 (v mil. USD)



Zdroj: World Investment Report 2015, Annex table 1, vlastní zpracování

Graf 4.6 vychází z grafu 3.3 a je možné z něho vidět, jaké byly objemy přílivu přímých zahraničních investic do komparovaných zemí za rok 2014. Je patrné, že nejvíce přímých zahraničních investic přiteklo do Polska, což je poměrně překvapující, pokud tento výsledek porovnáme s hodnocením Polska např. v tabulce 4.4, v rámci které bylo Polsko vyhodnoceno až jako třetí nejlepší země z pěti srovnávaných. Také podle jednotlivých sektorů, které byly srovnávány, byly výsledky Polska převážně ve spodní části tohoto žebříčku. Nejmenší objem přímých zahraničních investic za rok 2014 byl zaznamenán na Slovensku. Jednou z příčin tohoto stavu může být i zvýšení daňové sazby. Ovšem pokud opět srovnáme hodnotu přílivu PZI na Slovensko s ukazateli v tabulce 4.4, není tento výsledek zcela překvapující, protože Slovensko bylo v rámci hodnocených zemí taktéž na posledním místě. Překvapivý je i objem přílivu přímých zahraničních investic do Německa, který v roce 2014 dosahoval 1 831 mil. USD, tedy druhé nejnižší hodnoty v rámci těchto pěti zemí, zatímco hodnocení Německa v rámci přitažlivosti podnikatelského prostředí a jeho konkurenceschopnosti bylo nejlepší. Česká republika v roce 2014 dosáhla druhého nejvyššího objemu přílivu PZI v hodnotě 5 909 mil. USD. Oproti prvnímu Polsku, kde ve stejném roce byl příliv PZI v hodnotě 13 883 mil. USD, byl však tento objem přibližně 2násobně nižší.



## 5 Závěr

Cílem bakalářské práce bylo charakterizovat transnacionální korporace, jejich postavení a vliv ve světové ekonomice, jelikož se řadí k jejím nejdůležitějším prvkům. Moc nadnárodních společností čím dál více roste a také disponují obrovskou kapitálovou zásobou, jež u těch největších TNC může převyšovat I rozpočty některých národních států. S rostoucí mocí nadnárodních společností roste do značné míry “podřízenost” národních států, které v zájmu prosperity svých ekonomik a potažmo lepšímu blahobytu pro své občany, jsou ochotny nabízet stále více výhod pro jejich přilákání. Práce se následně věnuje tokům přímých zahraničních investic. Nejvyššího přílivu přímých zahraničních investic od roku 1970 bylo dosaženo v roce 2007, před zasažením celosvětovou ekonomickou krizí. Objem přílivu přímých zahraničních investic ve světě ve zmíněném roce atakoval poprvé a naposled za sledované období 2 000 mld. USD, přesněji se jednalo o 2 002 mld. USD. V Evropě byla tato hodnota o 1 143 mld. USD nižší. Jedním ze stimulů přímých zahraničních investic jsou investiční pobídky. V této oblasti probíhá souboj mezi jednotlivými zeměmi o poskytnutí co nejatraktivnějších nabídek a tím přilákání investorů.

V pořadí čtvrtá kapitola práce se zabývá hodnocením vybraných zemí Evropské unie v rámci jejich atraktivnosti pro investory a následnou komparací s přílivem PZI do těchto zemí za rok 2014. Komparované země byly vybrány díky jejich geografické blízkosti a pro srovnání obohaceny nejsilnější ekonomikou Evropy. Země byly porovnány v oblasti přitažlivosti podnikatelského prostředí, kterému se každoročně věnuje zpráva Doing Business a v oblasti světové konkurenceschopnosti zemí jako celku, tak z hlediska konkurenceschopnosti vybraných oblastí ekonomiky na základě Global Competitiveness Index.

Nejlepších výsledků v obou zmíněných hodnoceních dosáhlo Německo, které navíc Global Competitiveness Report uvádí jako 4. nejvíce konkurenceschopnou zemi na světě. Německo sice dosahuje vysokých pozic v rámci světových hodnocení, ale příliv přímých zahraničních investic v roce 2014 byl druhý nejnižší z pěti komparovaných zemí. Jedním z důvodů poněkud malého objemu přílivu PZI může být například vysoká kombinovaná sazba daně z příjmu právnických osob, která v Německu dosahuje hodnoty 30,18 % a je nejvyšší v rámci pěti srovnávaných zemí a řadí se i k nejvyšším ve světě.

## Seznam použité literatury

### Knižní zdroje:

BAJEROVÁ, Tereza. *Investiční pobídky*. Brno, 2007. Diplomová práce. Masarykova univerzita Brno, Fakulta právnická, Katedra správní vědy, správního práva a finančního práva.

BLAŽEK, Ladislav a Alena DRÁŠILOVÁ ŠAFROVÁ. *Nadnárodní společnosti v České republice: vývojové trendy, organizace a řízení, kultura a odpovědnost*. Praha: C. H. Beck, 2013. 211 s. ISBN 978-80-7400-478-0.

CIHELKOVÁ, Eva. *Aktuální otázky světové ekonomiky. Proměny a governance*. Praha: Professional Publishing, 2012. 247 s. ISBN 978-80-7431-104-8.

DVOŘÁČEK, Jiří a Peter SLUNČÍK. *Podnik a jeho okolí. Jak přežít v konkurenčním prostředí?* 1. vydání. Praha: C. H. Beck, 2012. 173 s. ISBN 978-80-7400-224-3.

DVOŘÁKOVÁ, Tereza. *Nadnárodní společnosti v globalizovaném světě*. Brno, 2015. Bakalářská práce. Masarykova univerzita Brno, Fakulta právnická, Katedra právní teorie.

FOJTÍKOVÁ, Lenka a kol. *Postavení Evropské unie v podmínkách globalizované světové ekonomiky*, vol. 27. Ostrava: VŠB-TU Ostrava, 2014. 390 s. ISBN 978-80-248-3333-0.

HEIDELMEIER, Jan. *Působení nadnárodních korporací v rozvojevém světě (diskuze pozitivních a negativních důsledků)*. Plzeň, 2013. Bakalářská práce. Západočeská univerzita v Plzni, Fakulta filozofická, Katedra politologie a mezinárodních vztahů.

HERTZOVÁ, Noreena. *Plíživý převrat: globální kapitalismus a smrt demokracie*. 1. vydání v českém jazyce. Překlad Robert Bartoš. Praha: Dokořán, 2003, 255 s. ISBN 80-86569-46-2.

KAŠPAROVÁ, Klára a Vilém KUNZ. *Moderní přístupy e společenské odpovědnosti firem a CSR reportování*. 1. Vydání. Praha: Grada Publishing, 2013. 160 s.

ISBN 978-80-247-4480-3.

KLEINOVÁ, Naomi. *Bez loga*. 1. vydání. Překlad Pavel Kaas. Praha: Argo, 2005. 510 s. ISBN 80-7203-671-8.

KUCHTÍKOVÁ, Kateřina. *Analýza společenské odpovědnosti firem v Brně a okolí*. Brno, 2011. Diplomová práce. Masarykova univerzita Brno, Fakulta ekonomicko-správní, Katedra regionální ekonomie a správy.

KUNEŠOVÁ Hana et al. *Světová ekonomika. Nové jevy a perspektivy*. 3. přeprac. a dopl. vyd. Praha: C. H. Beck, 2014. 406 s. ISBN 978-80-7400-502-2.

SKOKAN, Karel. *Konkurenceschopnost, inovace a klastry v regionálním rozvoji*. Ostrava: Repronis Ostrava, 2004. 160 s. ISBN 80-7329-059-6.

SRHOLEC, Martin. *Přímé zahraniční investice v České republice*. Praha: Linde a.s., 172 s. ISBN 80-86131-52-1.

ŠVIHLÍKOVÁ, Ilona. *Globalizace a krize. Souvislosti a scénáře*. 1. Vydání. Všeň: Grimmus 2010. 291 s. ISBN 978-80-87461-01-3.

VESELÝ, Marek. *Výhody a nevýhody investičních pobídek*. Brno, 2012. Diplomová práce. Masarykova univerzita Brno, Fakulta právnická, Katedra finančního práva a národního hospodářství.

## **Elektronické zdroje:**

CZECHINVEST: *Investiční pobídky*. [online]. 2016 [cit. 2016-03-17]. Dostupné z: <http://www.czechinvest.org/investicni-pobidky-nove>

EY: *EY's European attractiveness survey 2015*. [online]. 2015 [cit. 2016-04-19]. Dostupné z: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-european-attractiveness-survey-2015/\\$FILE/EY-european-attractiveness-survey-2015.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-european-attractiveness-survey-2015/$FILE/EY-european-attractiveness-survey-2015.pdf)

FORBES: *The Companies With The Best CSR Reputations*. [online]. 2014 [cit. 2015-12-06]. Dostupné z: <http://www.forbes.com/sites/kathryndill/2014/12/08/the-companies-with-the-best-csr-reputations/#6f1c39d4a812>

GOLA, Petr. *Zdanění firem za rok 2013 zemích OECD*. [online]. 2013 [cit. 2016-04-29]. Dostupné z: <http://www.finance.cz/zpravy/finance/390568-zdaneni-firem-za-rok-2013-v-zemich-oecd/>

INVESTOPEDIA: *Corporate Social Responsibility* [online]. 2015. [cit. 2015-12-15]. Dostupné z: <http://www.investopedia.com/terms/c/corp-social-responsibility.asp>

KELLER, Jan. *Investiční pobídky a jejich důsledky*. [online]. 2014 [cit. 2016-03-22]. Dostupné z: <http://www.responsibility.cz/index.php?id=72>

LAZARUS, Arnold Allan. *Multinational Corporations* [online]. Elsevier Science Ltd., 2001 [cit. 2015-12-18]. Dostupné z: [https://www0.gsb.columbia.edu/faculty/bkogut/files/Chapter\\_in\\_smelser-Baltes\\_2001.pdf](https://www0.gsb.columbia.edu/faculty/bkogut/files/Chapter_in_smelser-Baltes_2001.pdf)

WORLD BANK: *Doing Business 2016: Measuring Regulatory Quality and Efficiency*. [online]. 2016 [cit. 2016-04-15]. Dostupné z: <http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf>

WORLD BANK: *Doing Business 2015: Going Beyond Efficiency*. [online]. 2014 [cit. 2016-04-14]. Dostupné z:

<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>

WORLD BANK: *Doing Business 2014: Understanding Regulations for Small and Medium-Size Enterprises*. [online]. 2013 [cit. 2016-04-15]. Dostupné z:

<http://www.doingbusiness.org/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB14-Full-Report.pdf>

THE WORLD BANK: *International Bank for Reconstruction and Development*. [online]. 2014 [cit. 2016-05-04]. Dostupné z:

<http://www.worldbank.org/en/about/what-we-do/brief/ibrd>

WORLD ECONOMIC FORUM: *The Global Competitiveness Report 2015-2016* [online]. 2015 [cit. 2016-04-20]. Dostupné z: [http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global\\_Competitiveness\\_Report\\_2015-2016.pdf](http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf)

WORLD ECONOMIC FORUM: *The Global Competitiveness Report 2014-2015* [online]. 2014 [cit. 2016-04-28]. Dostupné z:

[http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2014-15.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf)

UNCTAD: *World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance*. [online]. 2015 [cit. 2016-03-22]. Dostupné z:

[http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf)

UNCTAD: *World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan*. [online]. 2014 [cit. 2015-11-14]. Dostupné z: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf)

UNCTAD: *World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development*. [online]. 2013 [cit. 2016-03-22]. Dostupné z:

[http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf)

UNCTAD: *World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies*. [online]. 2012 [cit. 2016-03-22]. Dostupné z:  
[http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012\\_embargoed\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf)

## **Seznam tabulek a grafů**

### **Tabulky:**

Tab. 2. 1: Pět největších nefinančních nadnárodních společností dle velikosti zahraničních aktiv v roce 2013 (v mil. USD a počtu zaměstnanců)

Tab. 2. 2: 10 nejlépe společensky odpovědných firem za rok 2014

Tab. 4.1: Vývoj České republiky v rámci hodnocení Doing Business

Tab. 4.3: Změny pozic vybraných zemí mezi lety 2012-2016 podle Doing Business a Global Competitiveness Report

Tab. 4.4: Porovnání vybraných ukazatelů za rok 2014 v rámci komparovaných zemí

### **Grafy:**

Graf 2.1: Nárůst počtu nadnárodních společností mezi lety 1988-2010

Graf 3.1: Příliv PZI ve světě v letech 1970-2014 (v mld. USD)

Graf 3.2: Příliv PZI ve světě a v ES/EU v letech 1970-2014 (v mld. USD)

Graf 3.3: Objem schválených projektů na zelené louce v rámci přílivu PZI (v mil. USD)

Graf 3.4: Odliv PZI ve světě a v ES/EU v letech 1970-2014 (v mld. USD)

Graf 4.1: Příliv PZI do vybraných zemí EU v letech 2009-2014 (v mil. USD)

Graf 4.2: Zhodnocení konkurenceschopnosti ekonomik komparovaných zemí podle Global Competitiveness Index 2015-2016

Graf 4.4: Porovnání pozic komparovaných zemí v rámci všech hodnocených ukazatelů v Doing Business za rok 2014

Graf 4.5: Konkurenceschopnost ekonomik komparovaných zemí a jejich jednotlivých sektorů podle Global Competitiveness Index 2014-2015

Graf 4.6: Příliv PZI do vybraných zemí EU v roce 2014 (v mil. USD)

## **Seznam zkratek**

CSR – Corporate Social Responsibility (společenská odpovědnost firem)

DB – Doing Business

DPH – daň z přidané hodnoty

ES – Evropská společenství

EU – Evropská unie

GCI – Global Competitiveness Index (Index Globální konkurenceschopnosti)

GCR – Global Competitiveness Report (Zpráva o Globální konkurenceschopnosti)

HDP – hrubý domácí produkt

IBRD – International Bank for Reconstruction and Development (Mezinárodní banka pro obnovu a rozvoj)

OECD – Organization for Economic Cooperation and Development (Organizace pro hospodářskou spolupráci a rozvoj)

PZI – přímé zahraniční investice

UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development (Konference Spojených národů o obchodu a rozvoji)

USD – americký dolar

TNC – transnational corporation (transnacionální korporace)



Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou bakalářskou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, bakalářskou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že bakalářská práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího bakalářské práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o bakalářské práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, bakalářskou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 6.5.2016



Adéla Rýparová

## **Seznam příloh**

- Příloha č. 1      Komparace podnikatelského prostředí zvolených zemí podle Doing Business 2016
- Příloha č. 2      Komparace podnikatelského prostředí zvolených zemí podle Doing Business 2014
- Příloha č. 3      Konkurenceschopnost ekonomik komparovaných zemí a jejich jednotlivých sektorů podle Global Competitiveness Index 2015-2016
- Příloha č. 4      Konkurenceschopnost ekonomik komparovaných zemí a jejich jednotlivých sektorů podle Global Competitiveness Index 2014-2015
- Příloha č. 5      Porovnání vybraných ukazatelů za rok 2014 v rámci pěti komparovaných zemí
- Příloha č. 6      Porovnání vybraných ukazatelů za rok 2015 v rámci pěti komparovaných zemí
- Příloha č. 7      Semaforové porovnání vybraných ukazatelů za rok 2015 v rámci pěti komparovaných zemí

## Příloha č. 1

### Komparace podnikatelského prostředí zvolených zemí podle Doing Business 2016

| Doing Business 2016               | ČR  | Německo | Polsko | Slovensko | Rakousko |
|-----------------------------------|-----|---------|--------|-----------|----------|
| Starting a business               | 93  | 107     | 85     | 68        | 106      |
| Dealing with construction permits | 127 | 13      | 52     | 84        | 47       |
| Getting electricity               | 42  | 3       | 49     | 48        | 17       |
| Registering property              | 37  | 62      | 41     | 5         | 26       |
| Getting credit                    | 28  | 28      | 19     | 42        | 59       |
| Protecting minority investors     | 57  | 49      | 49     | 88        | 36       |
| Paying taxes                      | 122 | 72      | 58     | 73        | 74       |
| Enforcing contracts               | 72  | 12      | 55     | 63        | 6        |
| Trading across borders            | 1   | 35      | 1      | 1         | 1        |
| Resolving insolvency              | 22  | 3       | 32     | 33        | 18       |
| Ease of doing business rank       | 36  | 15      | 25     | 29        | 21       |

Zdroj: Doing Business 2016, vlastní zpracování

## Příloha č. 2

Komparace podnikatelského prostředí zvolených zemí podle Doing Business 2014

| Doing Business 2014               | ČR  | Německo | Polsko | Slovensko | Rakousko |
|-----------------------------------|-----|---------|--------|-----------|----------|
| Starting a business               | 146 | 111     | 116    | 108       | 138      |
| Dealing with construction permits | 86  | 12      | 88     | 53        | 94       |
| Getting electricity               | 146 | 3       | 137    | 65        | 28       |
| Registering property              | 37  | 81      | 54     | 11        | 36       |
| Getting credit                    | 55  | 28      | 3      | 42        | 28       |
| Protecting minority investors     | 98  | 98      | 52     | 115       | 98       |
| Paying taxes                      | 122 | 89      | 113    | 102       | 79       |
| Enforcing contracts               | 75  | 5       | 55     | 65        | 6        |
| Trading across borders            | 68  | 14      | 49     | 108       | 19       |
| Resolving insolvency              | 29  | 13      | 37     | 38        | 14       |
| Ease of doing business rank       | 75  | 21      | 45     | 49        | 30       |

Zdroj: Doing Business 2014, vlastní zpracování

### Příloha č. 3

Konkurenceschopnost ekonomik komparovaných zemí a jejich jednotlivých sektorů podle Global Competitiveness Index 2015-2016

| Hodnocení 1-7                 | ČR  | Německo | Polsko | Slovensko | Rakousko |
|-------------------------------|-----|---------|--------|-----------|----------|
| GCI 2015-2016                 | 4,7 | 5,5     | 4,5    | 4,2       | 5,1      |
| Institutions                  | 4,1 | 5,2     | 4,1    | 3,4       | 5,2      |
| Infrastructure                | 4,7 | 6,1     | 4,3    | 4,3       | 5,7      |
| Macroeconomic environment     | 6   | 6       | 5,1    | 5,2       | 5,1      |
| Health and primary education  | 6,3 | 6,5     | 6,1    | 6         | 6,4      |
| Higher education and training | 5,1 | 5,6     | 5,1    | 4,6       | 5,6      |
| Goods market efficiency       | 4,6 | 4,9     | 4,5    | 4,4       | 4,9      |
| Labor market efficiency       | 4,4 | 4,6     | 4,1    | 3,9       | 4,5      |
| Financial market development  | 4,6 | 4,7     | 4,3    | 4,4       | 4,2      |
| Technological readiness       | 5,4 | 6       | 4,8    | 4,6       | 5,6      |
| Market size                   | 4,5 | 6       | 5,2    | 4         | 4,6      |
| Business sophistication       | 4,5 | 5,7     | 4,1    | 4,1       | 5,4      |
| Innovation                    | 3,8 | 5,5     | 3,3    | 3,3       | 4,9      |

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2015-2016, vlastní zpracování

#### Příloha č. 4

Konkurenceschopnost ekonomik komparovaných zemí a jejich jednotlivých sektorů podle Global Competitiveness Index 2014-2015

| Hodnocení 1-7                 | ČR  | Německo | Polsko | Slovensko | Rakousko |
|-------------------------------|-----|---------|--------|-----------|----------|
| GCI 2014-2015                 | 4,5 | 5,5     | 4,5    | 4,1       | 5,2      |
| Institutions                  | 3,8 | 5,2     | 4      | 3,3       | 5,1      |
| Infrastructure                | 4,7 | 6,1     | 4,2    | 4,2       | 5,8      |
| Macroeconomic environment     | 5,4 | 5,8     | 4,8    | 5,2       | 5,5      |
| Health and primary education  | 6,2 | 6,5     | 6,2    | 5,5       | 6,4      |
| Higher education and training | 5   | 5,6     | 5      | 4,6       | 5,6      |
| Goods market efficiency       | 4,5 | 5       | 4,5    | 4,4       | 5        |
| Labor market efficiency       | 4,3 | 4,6     | 4,1    | 3,9       | 4,5      |
| Financial market development  | 4,5 | 4,8     | 4,6    | 4,5       | 4,5      |
| Technological readiness       | 5   | 5,8     | 4,5    | 4,4       | 5,7      |
| Market size                   | 4,5 | 6       | 5,1    | 4         | 4,6      |
| Business sophistication       | 4,5 | 5,6     | 4,1    | 4         | 5,4      |
| Innovation                    | 3,7 | 5,5     | 3,3    | 3,2       | 4,8      |

Zdroj: The Global Competitiveness Report 2014-2015, vlastní zpracování

## Příloha č. 5

Porovnání vybraných ukazatelů za rok 2014 v rámci pěti komparovaných zemí<sup>1</sup>

| DB 2014 a GCI 2014-2015                 | ČR  | Německo | Polsko | Slovensko | Rakousko |
|---|-----|---------|--------|-----------|----------|
| Starting a business                     | 146 | 111     | 116    | 108       | 138      |
| Getting credit                          | 55  | 28      | 3      | 42        | 28       |
| Paying taxes                            | 122 | 89      | 113    | 102       | 79       |
| Trading across borders                  | 68  | 14      | 49     | 108       | 19       |
| Infrastructure                          | 41  | 7       | 63     | 64        | 13       |
| Macroeconomic environment               | 40  | 24      | 63     | 45        | 33       |
| Labor market efficiency                 | 62  | 35      | 79     | 97        | 43       |
| Innovation                              | 39  | 6       | 72     | 78        | 18       |
| Corporate income tax rate<br>2014 (v %) | 19  | 30,18   | 19     | 22        | 25       |

Zdroj: Doing Business 2014, Global Competitiveness Report 2014-2015, vlastní zpracování

---

<sup>1</sup> Sestupné seřazení barev je následující: zelená, žlutá, oranžová a červená.

## Příloha č. 6

Porovnání vybraných ukazatelů za rok 2015 v rámci pěti komparovaných zemí<sup>2</sup>

| DB 2015 a GCI 2015-2016                 | ČR  | Německo | Polsko | Slovensko | Rakousko |
|---|-----|---------|--------|-----------|----------|
| Starting a business                     | 93  | 107     | 85     | 68        | 106      |
| Getting credit                          | 28  | 28      | 19     | 42        | 59       |
| Paying taxes                            | 122 | 72      | 58     | 73        | 74       |
| Trading across borders                  | 1   | 35      | 1      | 1         | 1        |
| Infrastructure                          | 41  | 7       | 56     | 57        | 15       |
| Macroeconomic environment               | 21  | 20      | 46     | 41        | 45       |
| Labor market efficiency                 | 47  | 28      | 81     | 100       | 40       |
| Innovation                              | 35  | 6       | 64     | 66        | 17       |
| Corporate income tax rate<br>2015 (v %) | 19  | 30,18   | 19     | 22        | 25       |

Zdroj: Doing Business 2015, Global Competitiveness Report 2015-2016, vlastní zpracování

---

<sup>2</sup> Sestupné seřazení barev je následující: zelená, žlutá a červená.



## Příloha č. 7

Semaforové porovnání vybraných ukazatelů za rok 2015 v rámci pěti komparovaných zemí<sup>3</sup>

| DB 2015 a GCI 2015-2016                 | ČR  | Německo | Polsko | Slovensko | Rakousko |
|---|-----|---------|--------|-----------|----------|
| Starting a business                     | 93  | 107     | 85     | 68        | 106      |
| Getting credit                          | 28  | 28      | 19     | 42        | 59       |
| Paying taxes                            | 122 | 72      | 58     | 73        | 74       |
| Trading across borders                  | 1   | 35      | 1      | 1         | 1        |
| Infrastructure                          | 41  | 7       | 56     | 57        | 15       |
| Macroeconomic environment               | 21  | 20      | 46     | 41        | 45       |
| Labor market efficiency                 | 47  | 28      | 81     | 100       | 40       |
| Innovation                              | 35  | 6       | 64     | 66        | 17       |
| Corporate income tax rate<br>2015 (v %) | 19  | 30,18   | 19     | 22        | 25       |

Zdroj: Doing Business 2015, Global Competitiveness Report 2015-2016, vlastní zpracování

<sup>3</sup> Sestupné seřazení barev je následující: zelená, oranžová a červená.